

UNIVERSIDADE FEDERAL DE OURO PRETO
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Curso Bacharel em Administração

André Felipe Ferreira Lima Mendanha

GESTÃO DE COMPRAS BASEADA NA CURVA ABC:
Estudo de um caso

Mariana

2018

André Felipe Ferreira Lima Mendanha

**GESTÃO DE COMPRAS BASEADA NA CURVA ABC:
Estudo de um caso**

Monografia apresentada ao Curso de Administração da Universidade Federal de Ouro Preto como requisito para obtenção do título Bacharel em Administração.

Orientadora: Profa. DSc. Simone Aparecida Simões Rocha

Mariana

2018

M537g Mendanha, André Felipe Ferreira Lima.
Gestão de compras baseada na curva ABC [manuscrito]: estudo de um caso /
André Felipe Ferreira Lima Mendanha. - 2018.

96f.: il.: color; grafs; tabs.

Orientadora: Profª. DSc. Simone Aparecida Simões

RochaMonografia (Graduação). Universidade Federal de Ouro Preto. Instituto de
Ciências Sociais Aplicadas. Departamento de Ciências Econômicas e
Gerenciais.

1. Controle de estoques - Teses. 2. Administração de material - Teses. 3.
Estoque - Teses. I. Rocha, Simone Aparecida Simões. II. Universidade Federal
de Ouro Preto. III. Título.

CDU: 658.7

ANDRÉ FELIPE FERREIRA LIMA MENDANHA

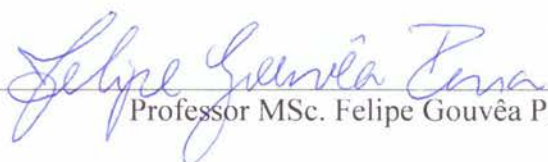
Monografia apresentada junto ao Curso de Administração da Universidade Federal de Ouro Preto - UFOP, como requisito à obtenção do Título de Bacharel.

Orientadora: Professora DSc. Simone Aparecida Simões Rocha

COMISSÃO EXAMINADORA



Professora DSc. Simone Aparecida Simões Rocha - Orientadora



Professor MSc. Felipe Gouvêa Pena



Pós-Graduanda Itaiane de Paula

Mariana, 26 de fevereiro de 2018.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Nívia Aparecida e Helder Mendanha, pelo apoio, incentivo, compreensão e amor, sempre estando ao meu lado para o que eu precisar.

À minha irmã Ana, minha avó Maria e minhas tias Nenese, Heloísa, Nina e Marilze, que, com muito carinho e apoio, não mediram esforços para que eu chegasse até essa etapa de minha vida.

A minha orientadora Simone Rocha, pela dedicação, incentivo e sabedoria, me auxiliando para a conclusão desta Monografia.

Aos Professores, Mestres e Doutores do curso de Administração da Universidade Federal de Ouro Preto, pela excelência no ensino.

A todos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação, o meu muito obrigado.

RESUMO

O objetivo foi identificar através da classificação ABC, quais produtos ofereceram maior margem de contribuição para o faturamento da empresa em estudo, durante o período de agosto a outubro de 2017. De acordo com Rudio (2011), a metodologia utilizada foi a pesquisa quantitativa. Os produtos foram categorizados à classificação ABC de estoques, de forma decrescente de acordo com a margem de contribuição de cada produto. Por fim, foram realizadas as análises, para verificar se os produtos que integram as classes A, B e C de estoques, correspondem aos mesmos produtos que integram às mesmas classes no que se refere à margem de contribuição. A pesquisa demonstra falhas na gestão dos estoques.

Palavras-chave: Controle de estoques, Administração de material, Estoque.

ABSTRACT

The objective was to identify, through the ABC classification, which products offered the highest contribution margin for the company's turnover during the period from August to October 2017. According to Rudio (2011), the methodology used was the quantitative research . The products were categorized to the ABC classification of inventories, in a decreasing way according to the margin of contribution of each product. Finally, the analyzes were carried out to verify if the products included in classes A, B and C of inventories correspond to the same products that are included in the same classes with respect to the contribution margin. The research demonstrates failures in inventory management.

Keywords: Inventory control, Materials management, Inventory.

LISTA DE SIGLAS

WEB – World Wide Web

PEAD – Polietileno de Alta Densidade

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1 - Margem de contribuição dos produtos estocados x Custo total dos estoques | 23 |
| Figura 2 - Margem de contribuição dos produtos estocados ago./17 x Custo total do estoque | 24 |
| Figura 3 - Margem de contribuição dos produtos estocados de set./17 x Custo total do estoque | 24 |
| Figura 4 - Margem de contribuição dos produtos estocados de out./17 x Custo total do estoque | 25 |
| Figura 5 - Produtos rendáveis x Produtos não rendáveis do mês de agosto/17..... | 25 |
| Figura 6 - Produtos rendáveis x Produtos não rendáveis do mês de setembro/17 | 26 |
| Figura 7 - Produtos rendáveis x Produtos não rendáveis do mês de Outubro/17 | 27 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)..... | 33 |
| Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)... | 65 |

SUMÁRIO

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 10 |
| 2 | REVISÃO DA LITERATURA | 12 |
| 2.1 | Gestão de compras | 12 |
| 2.2 | Curva ABC..... | 15 |
| 3 | DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA..... | 18 |
| 4 | APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS | 20 |
| 4.1 | Apresentação da Empresa..... | 20 |
| 4.2 | Análise do Caso | 21 |
| 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 29 |
| 6 | REFERÊNCIAS | 31 |
| | APÊNDICE A. | 33 |
| | APÊNDICE B..... | 65 |

1 INTRODUÇÃO

O desenvolvimento desta pesquisa, consiste em analisar a importância da gestão de compras para as empresas, tendo como ferramenta de apoio a Curva ABC. Entende-se que uma gestão de compras eficiente é fundamental para o gerenciamento das empresas, contribuindo não somente para a competitividade, mas também para a sua permanência no mercado. Além disso, ela influencia diretamente nos estoques e facilita o relacionamento com os clientes (BALLOU, 2006).

Para Dias (2005), as compras de uma empresa chegam a comprometer até 80% do seu faturamento bruto, sendo importante a redução do custo para estas aquisições, refletindo de forma significativa em seus resultados. Daí, a necessidade do gerenciamento desta atividade, para que se tenha uma redução de custos, sem comprometer a qualidade dos produtos e o fluxo operacional da empresa.

Ballou (2006), ressalta que as atividades relacionadas às compras, envolvem além da seleção dos fornecedores, a determinação de prazo de vendas, a negociação de preços, qualificação dos serviços, até a gestão a cadeia logística de distribuição. Fica evidenciado aqui, que a gestão de compras requer um conhecimento mais amplo do que aquele de adquirir recursos. Há de desenvolver fornecedores, conhecer as especificidades dos produtos e serviços, identificar o tempo das operações para saber o prazo necessário para que o recurso esteja disponível, ter conhecimento da prática de preço no mercado concorrente e gerenciar as atividades operacionais da empresa.

Para o mesmo autor, a competitividade entre as empresas evidenciou a necessidade de desenvolver e manter fornecedores, para que possa melhorar a qualidade do produto e o fornecimento do mesmo, bem como a obtenção de preços diferenciados e a melhoria nas condições de pagamentos. Além desta competitividade, tem-se o consumidor final, que através do pós-venda, requer que estas variáveis sejam atendidas.

A gestão dos estoques, para Dias (2005), é essencial para uma administração eficiente dos materiais nas empresas. A falta de mercadorias que possuem alta rotatividade resulta em prejuízos, sendo que estas afetam diretamente o sistema produtivo das mesmas. Com isso, a escolha de uma ferramenta que auxilie os gestores de estoques a solucionar os inúmeros problemas enfrentados por eles, flexibiliza a empresa em sua tomada de decisão.

Neste contexto, Lourenço e Castilho (2006) diz que a Curva ABC torna-se uma importante ferramenta para auxiliar o gestor, na identificação dos produtos que necessitam de mais atenção quanto à sua reposição. Sendo esta considerada uma ferramenta aliada não

somente para uma melhor administração de estoque, mas também para a definição de estratégias de vendas, estabelecimento de escala de produção, entre outras.

Os mesmos autores enfatizam sobre as dificuldades existentes para a gestão dos materiais, em relação à variedade de mercadorias associadas à falta de informatização dos setores que administram estes recursos. Neste sentido, a Curva ABC é utilizada como uma estratégia de gerenciamento, sendo capaz de identificar os materiais que possuem mais saídas no estoque, para que estes tenham uma gestão orientada para este propósito, de acordo com o seu consumo ou quantidade de movimentações.

Assim, as perguntas que orientaram o desenvolvimento desta pesquisa, no sentido de verificar e analisar a margem de contribuição gerada pelos produtos classificados pelas Curvas ABC, é: Quais são os produtos mais rentáveis e os menos rentáveis, e os que oferecem efetivamente a maior margem de contribuição?

Para responder a esta pergunta, alguns objetivos foram delineados. O objetivo geral consistiu em identificar e analisar, através da classificação ABC, quais produtos ofereceram maior margem de contribuição para o faturamento da empresa durante o período de agosto a outubro de 2017. Quanto aos objetivos específicos, os mesmos são: (i) identificar e classificar os produtos de acordo com a Curva ABC em relação à quantidade; (ii) identificar e classificar os produtos de acordo com a Curva ABC em relação a margem de contribuição para o faturamento da empresa; e (iii) analisar a gestão de estoques através da Curva ABC.

A realização desta pesquisa discute a gestão de compras a partir de um método estratégico, que é a utilização da classificação ABC. Assim, facilitará para a empresa em estudo, o uso desta técnica, e o apoio de toda a literatura disponível, para obter vantagem competitiva frente aos seus concorrentes.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Gestão de compras

Gerenciar compras, consiste em realizar atividades inerentes ao desenvolvimento de fornecedores até a gestão do pós-vendas junto aos consumidores finais. A gestão de compras torna-se importante para as empresas, pois as auxiliam na administração dos seus recursos, além de impactar diretamente no relacionamento com os clientes internos e externos (SIMÕES; MICHEL, 2004).

Para estes autores, a compra de suprimentos, ou seja, de recursos materiais e patrimoniais é uma atividade importante para qualquer tipo de empresa. Ainda corroboram, quando retratam que a forma pela qual esta aquisição é conduzida, pode fazer com que ocorra a redução dos custos quando da obtenção destes recursos.

Moraes (2005) esclarece que, hoje, em detrimento ao volume de recursos envolvidos, sobretudo os financeiros, a função de compras passa a ser entendida como estratégica para os negócios e para a geração de lucros. Esta concepção faz com que a atividade deixe de ser entendida como um trabalho repetitivo, burocrático ou até mesmo como um centro de despesas.

A contribuição de Sakamoto (1999, p.05), para entender a importância de gestão de compras, consiste em que a mesma “é um conjunto de operações associadas ao processo de negociação desde a compra de matérias primas, até o seu recebimento na fábrica”. Este autor, explica que a função de compras é um dos processos envolvidos na logística empresarial, juntamente com a função de suporte à produção ou administração de materiais e de distribuição física.

Conforme Almeida e Lucena (2006, p.34), “a logística exerce a função de responder pela movimentação de materiais, no ambiente interno e externo da empresa, desde a chegada da matéria prima até a entrega do produto final ao cliente”. Assim, para estes autores, a gestão de compras, além do desenvolvimento de fornecedores, está diretamente relacionada ao recebimento, movimentação e distribuição dos recursos ao longo do fluxo operacional de uma empresa.

Sakamoto (1999) ainda complementa que as principais atividades orientadas pelo processo de compras são: monitoramento dos pedidos dos fornecedores; o rastreamento dos pedidos, bem como seu recebimento; controle dos agentes de transporte primários; e, por

último, movimentação e armazenagem interna. O que complementa as abordagens de Almeida e Lucena (2006), quando retrata a função da logística à gestão de compras.

Para Ballou (2006), a função de aquisição de materiais envolve desde a escolha dos fornecedores, a qualificação dos serviços, estabelecimento dos prazos de venda e de preços, previsão de serviços e de alterações na demanda, até o feedback do mercado. A visão deste autor é importante para as empresas, pois demonstra que as mesmas devem desenvolver fornecedores de acordo com as especificidades de seus produtos e serviços, bem como os fluxos operacionais que os compreendem.

Por muito tempo, acreditou-se que a função compras era essencial unicamente para a gestão dos recursos materiais dos processos produtivos, no entanto, hoje, compreende-se que essa atividade é determinante para a competitividade e para a permanência da empresa no mercado (SIMÕES; MICHEL, 2004). Ainda de acordo com estes autores, varia entre 50% a 80% da receita bruta os gastos de uma empresa com compras e, por isso, as reduções nestes custos auxiliam a mesma a aumentar seus lucros e, conseqüentemente, se fortalecer frente aos seus concorrentes.

Apoiados em Gaither e Frazier (2001), Simões e Michel (2004) explicam que o papel desempenhado pela área de compras é muito importante para que a empresa alcance suas metas estabelecidas, pois, sendo responsável pelos prazos, custos e qualidade, sua principal atribuição é compreender as necessidades competitivas dos serviços. Ou seja, a área de compras é estratégica para a empresa.

Burt e Pinkerton (1996 *apud* AMARO; GUARNIERI; STREIT, 2017), ao discorrer sobre a gestão de compras, afirmam que a função da área de compras é o de atender, por meio de um planejamento qualitativo e quantitativo, as necessidades dos clientes relacionadas às compras de recursos necessários. Estes autores descrevem, que deve assegurar que os clientes recebam os produtos e serviços desejados, no momento certo, na quantidade correta e seguindo as especificações apontadas.

Este planejamento é justamente a gestão de compras. Tal gerenciamento inclui a direção, o controle e a coordenação das aquisições pela empresa, iniciando pela chegada dos materiais até a sua utilização na produção. Esta gestão tem o objetivo de maximizar o nível de serviço oferecido ao mercado e aprimorar o desempenho de uma empresa através do abastecimento da mesma com os recursos materiais (AMARO; GUARNIERI; STREIT, 2017).

Leenders et al. (2006 *apud* SENAPESCHI NETO, 2008) descreve nove objetivos da gestão de compras, a saber: (1) Assegurar a posição de competitividade da empresa; (2)

Manutenção do fluxo de suprimento de recursos e serviços sem interrupções; (3) Diminuir gastos e perdas com estoques; (4) Melhorar a qualidade; (5) Utilizar-se da padronização dos materiais adquiridos e do processo de prospecção; (6) Desenvolver fornecedores do setor; (7) Desenvolver clientes internos; (8) Comprar materiais e serviços com o menor gasto possível; e (9) Conseguir com que todos os objetivos sejam alcançados pelo menor custo.

Uma observação importante deve ser feita sobre o terceiro item da lista de objetivos. A gestão de compras e o controle de estoques são dois objetivos que devem estar sendo gerenciados juntos, pois as atividades de compras interferem diretamente no volume de estoques. Uma gestão de compras realizada indevidamente, faz com que o estoque se torne elevado ou mínimo, podendo gerar problemas para a empresa, e ir contra o que é apontado por Ballou (2006), quando retrata da qualidade do serviço.

Sobre os procedimentos para a compra, Cassel e Silva (2009), tomando como base o trabalho de Arnold (1999), os dividem em etapas, que são apresentadas a seguir: (a) A primeira etapa, se refere ao recebimento dos documentos e a montagem do processo de compra. Aqui, as requisições de compra são recebidas e analisadas; (b) A segunda etapa engloba a identificação e a seleção de fornecedores; (c) Após a escolha dos fornecedores, começa a terceira etapa, que é a de solicitação de cotação de preços para as aquisições; (d) Neste ponto, os valores recebidos serão analisados, avaliados e, então, os preços certos serão determinados, esta consiste na quarta etapa; (e) Em seguida, na quinta etapa, o fornecedor selecionado receberá uma ordem de compra para que o serviço ou produto seja oferecido. (f) O contrato legal é estabelecido quando o fornecedor aceita essa ordem de compra, consistindo então na sexta etapa; (g) A sétima etapa se refere à entrega do produto ou serviço solicitado; (h) Depois, na oitava etapa, os materiais recebidos são averiguados pela área de recebimento para que verifique se a qualidade e a quantidade de produtos estão de acordo com o que foi pedido; (i) E por último, na nona etapa, o pagamento é efetivado após a área de contas a pagar receber a nota fiscal.

O cumprimento desta sequência lógica garante a uniformidade do procedimento em todas as aquisições efetuadas por uma empresa, assegurando a segurança, a agilidade e a eficiência das compras (CASSEL; SILVA, 2009). Há de se considerar a existência de relação entre os procedimentos de compras apontados pelos autores citados anteriormente e a função de compras como uma ação estratégica (SIMÕES; MICHEL, 2004).

A partir destes apontamentos, entende-se que uma gestão de compras eficiente se refere à redução dos custos de produção, à qualidade de produtos e da velocidade e agilidade nas aquisições, o que proporciona resultados positivos às empresas. Portanto, a função de

compras é uma importante estratégia para as empresas (SIMÕES; MICHEL, 2004). Isso porque uma gestão de compras eficiente traz contribuições significativas para uma empresa, no sentido de auxiliar na concretização de suas metas, sem que, para isso, ocorra gastos desnecessários. Além disso, uma gestão de compras traz “maior agilidade nas operações efetuadas pelas organizações e a qualidade crescente das aquisições, o que para a empresa é um diferencial altamente competitivo e positivo” (SIMÕES; MICHEL, 2004, s/p).

Assim, a área de gestão de compras e suas atividades merecem um acompanhamento diário por partes dos gestores, pois é neste momento que se inicia o processo produtivo, e que caminha todo o fluxo operacional de uma empresa (ARNOLD, 1999). E através do fluxo operacional que todos os recursos irão circular.

2.2 Curva ABC

A Curva ABC, método que foi idealizado por Vilfredo Pareto nos fins do século XIX, economista, sociólogo e engenheiro italiano. O desenvolvimento desta metodologia foi realizado através dos estudos estatísticos sobre a distribuição de renda e de riqueza de pessoas de vários países (VAGO et al., 2013; SANTOS; ALVES; MORAIS, 2008; OLIVEIRA, 2011).

O método, conhecido como Curva ABC ou Lei de Pareto, com o passar do tempo, foi absorvido pela área de administração, para auxiliar nas tomadas de decisões que envolvem um elevado volume de dados. Segundo Vago et al. (2013, p.643), “a General Electric realizou uma adaptação do princípio de Pareto à administração de materiais, que foi denominada curva ABC”. A autora complementa explicando que “esta representa um instrumento que permite identificar itens que justificam atenção e tratamento adequados em seu gerenciamento”. Ou seja, a Curva ABC auxilia na identificação e valoração dos estoques.

Nos estudos apresentados pelos autores citados acima, percebe-se que a Curva ABC é um método adequado para o controle de estoque. “A Curva ABC é importante para a avaliação de estoque, pois ela mede todo seu movimento e atribui para o gerenciador o controle máximo das transações efetuadas no dia-a-dia” (SANTOS; ALVES; MORAIS, 2008, p.35). Estes autores acrescentam que a metodologia também é útil para a negociação com os fornecedores, no sentido de facilitar a negociação para a redução de preços, e para a avaliação dos produtos estocados.

Oliveira (2011, p.09), sobre a Curva ABC, diz que “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”. A análise dos dados fornecidos pelo método, poderá definir os recursos financeiros a serem investidos na compra do estoque. A autora também destaca que a Curva ABC pode ser utilizada como instrumento para classificar os produtos da empresa conforme sua lucratividade e para classificar os clientes de acordo com seus volumes de compras ou com a lucratividade que os mesmos proporcionam.

A partir do método da Curva ABC, o estoque passa por um controle seletivo, no qual é possível adotar uma discriminação dos produtos conforme sua importância. Isto é bom porque, segundo Lourenço e Castilho (2006 *apud* VAGO et al., 2013), não é ideal conferir o mesmo grau de importância a produtos diferentes, ao passo que eles possuem peculiaridades próprias, como as demandas, os custos, formas de fornecimento e prazos de entrega.

Neste sentido, Dias (1995) e Oliveira (2011) corroboram quando destacam que na análise da Curva ABC, os itens de estoque são separados em três grupos, conforme o valor de consumo anual (referente às matérias primas e insumos, além de produtos em processo), ou conforme o valor de demanda anual (referente aos produtos acabados). Esses valores são determinados a partir da multiplicação do custo ou preço unitário de cada produto por sua demanda ou consumo por ano. Os três grupos definidos pela análise, segundo Oliveira (2011), são as seguintes classes, a saber:

- Classe A: Composta pelos produtos mais importantes, merecem que a administração dedique uma atenção especial. Em uma classificação ABC típica, 20% dos produtos devem estar nesta Classe, sendo que representam 80% do valor de consumo ou de demanda por ano;
- Classe B: Este grupo é composto por produtos de importância intermediária se comparados com os da Classe A e Classe C. Em uma classificação ABC típica, os produtos desta classe devem representar 30% do total e 15% do valor de consumo ou de demanda por ano; e
- Classe C: Composta pelos produtos menos importantes, sobre os quais a administração pode destinar uma menor atenção. Em uma classificação ABC típica, os produtos desta classe devem representar 50% dos produtos e 5% do valor de consumo ou de demanda por ano.

Oliveira (2011) retrata que, comumente, a aplicação do método Curva ABC é elaborada pelo valor de demanda ou consumo anual, no entanto, esta é apenas uma das formas de ilustrar esta análise. Segundo a autora, outros critérios afetam a classificação de

importância de um produto, tais como as mudanças dos processos de engenharia, os cuidados necessários para a armazenagem dos recursos, e os custos de falta de material nos estoques.

Portanto, a partir do uso do método da Curva ABC e da classificação estabelecida, conforme aponta Vago et al. (2013), os gestores podem visualizar quais produtos precisam de um tratamento adequado em relação à sua representatividade financeira e à sua quantidade. Desta forma, a classificação dos produtos que compõem o estoque é otimizada.

3 DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA

Esta pesquisa, quanto a sua natureza, se classifica como descritiva, pois segundo Vergara (2005), a mesma tem como objetivo a descrição das características de determinada população, fenômeno ou o estabelecimento de correlação entre variáveis.

Quanto aos seus objetivos, esta pesquisa se classifica como descritiva, pois envolve técnicas padronizadas e estruturadas de coletas de dados. Além disso, conforme aponta Severino (2008), a mesma estabelece correlações entre as variáveis estudadas para a utilização e aplicação do método de classificação da Curva ABC.

Quanto aos procedimentos de investigação, para a realização da pesquisa, a mesma se estabelece como bibliográfica, documental e ex-post-facto. Se justifica bibliográfica, pois utiliza-se de materiais relacionados ao tema e já publicados, como artigos, livros, monografias, dissertações, teses, revistas especializadas e páginas de web sites. Quanto à investigação documental, conforme destaca Rudio (2011), pois são utilizados documentos da empresa em estudo. E quanto ao fato ex-post-facto, ainda segundo Rudio (2011), está na realização da pesquisa, depois do evento ocorrido, ou seja, depois que ocorreu a movimentação dos recursos na empresa (entrada e saída), para que os mesmos fossem classificados.

O método utilizado para o desenvolvimento desta pesquisa, foi o estudo de caso e que segundo Yin (2015), auxilia o gestor na avaliação da técnica ABC para gerenciar compras. Este autor, considera ser este um método em que o pesquisador se apropria do conhecimento do estudo do tema específico a uma empresa, podendo ser disseminado para outras.

A empresa, unidade de análise desta pesquisa, atua no ramo de venda e distribuição de descartáveis, embalagens, produtos de limpeza, alimentos e bebidas, localizada na cidade de Itabirito – MG. O período de abrangência desta pesquisa é de 01/08/2017 à 31/10/2017.

Esta pesquisa, tem uma abordagem qualitativa e quantitativa. Quanto a abordagem qualitativa, verifica-se em Rudio (2011, p.114) “chama-se de instrumento de pesquisa o que é utilizado para a coleta de dados”, e que posteriormente será utilizado para o desenvolvimento desta pesquisa para a obtenção de informações que irão auxiliar na análise dos resultados obtidos. Quanto a abordagem quantitativa, segundo Baptista e Da Cunha (2017), se caracteriza pela utilização de técnicas estatísticas, tendo como objetivo a garantia de maior precisão na análise e interpretação dos resultados, fazendo com que a margem de confiabilidade da mesma seja aumentada.

Quanto à forma de coleta de dados e informações, foram obtidas por meio de análises dos estoques e relatórios fornecidos pelos responsáveis da empresa. No que diz respeito à tabulação, tratamento e análise das informações e dados, foram examinadas a listagem de produtos faltantes, bem como os relatórios das Curvas ABC em relação ao faturamento e a quantidade de produtos vendidos. Após esta análise, foram sugeridos alguns procedimentos a serem tomados visando o melhor para a instituição.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Apresentação da Empresa

Fundada no dia 10 de fevereiro de 2010, na cidade de Itabirito-MG, a Distribuidora ItaPlast iniciou suas operações no ramo de distribuição e vendas de descartáveis e embalagens. Tendo dificuldade em adquirir sacolas plásticas e marmitex de alumínio para a utilização no restaurante, do qual era gerente, João, também sócio fundador da empresa, vislumbrou por um nicho de mercado em que poderia atuar. Habitado a exercer o ofício de vendas, profissão na qual já possuía mais de 20 anos de experiência, o mesmo investiu parte de suas economias na compra de sacolas, sacos plásticos e copos descartáveis. Com isso, passou a fornecer para o restaurante em que trabalhava, despertando o interesse de outros empresários do ramo, na mesma cidade.

Devido ao aumento na demanda dos produtos que eram comercializados, João passou a dedicar suas manhãs para a venda de mercadorias, além de realizar toda segunda-feira, a coleta de material para estoque. Em um prazo de seis meses, já não era mais possível conciliar os serviços de gerência do restaurante com o de vendas. Foi então que João se desligou do restaurante e passou a dedicar todo seu tempo para a organização.

Com o constante aumento nas vendas, utilizou-se de um cômodo nos fundos da casa como depósito, e posteriormente, este passou a ser um problema operacional. Devido à falta de água, luz e até mesmo um banheiro. Assim, no dia 20 março de 2012, a distribuidora mudou-se para a rua João Pinheiro, no bairro Calçadas. Nesta fase, novas medidas foram adotadas, como a instalação de um software de gestão de vendas e estoque, bem como a obtenção e instalação de prateleiras para a estocagem de materiais.

No entanto, no dia 03 de outubro de 2012, pouco tempo após a mudança para o galpão, foi assinada a lei municipal de nº 2825, que tornava obrigatória a utilização de sacos de lixo e sacolas confeccionadas em material 100% biodegradáveis. Devido ao elevado custo para a obtenção dessas sacolas, o comércio da cidade passou a não oferecê-las aos seus clientes. Esta medida, atrelada ao incentivo da prefeitura local, para a utilização de sacolas retornáveis, fez com que a venda destes produtos fossem reduzidas em mais de 90%.

Dada a nova situação, foi necessária a inserção de novos produtos à pasta de vendas. Com isso, era possível encontrar a linha completa de sacolas plásticas, copos descartáveis, alumínio e produtos de limpeza. Mediante ao movimento de comerciantes e empresários, em

poucos meses o prefeito liberou a circulação de sacolas oxibiodegradáveis e PEAD – Polietileno de Alta Densidade, afastando então, a possibilidade de falência da empresa.

Contudo, a Distribuidora ItaPlast ainda atuava de forma limitada e pouco profissional. Mudanças começaram acontecer, quando da entrada de Gustavo para a sociedade. Este, irmão de João e que já atuava a mais de 15 anos no ramo de vendas, utilizou-se de seu conhecimento e experiência de mercado, para implantar processos e procedimentos, fazendo com que a empresa expandisse sua área de atuação.

As primeiras medidas adotadas visavam a captação de novos clientes, que como resultado, aumentaram as vendas, surgindo assim, a necessidade de contratação de um motorista. Este novo empregado fez com que o João se dedicasse mais tempo na compra de mercadorias, podendo gerenciar compras e desenvolver fornecedores, objetivando competitividade no mercado, em relação à redução de custos de obtenção dos recursos.

Como era de se esperar, a empresa teve um crescimento percentual médio de 120% no período, expandindo seu ramo de atuação para as cidades de Ouro Preto-MG, Mariana-MG e Cachoeira do Campo-MG. Porém, após três anos, um desentendimento entre os sócios, os conduziram para o fim da sociedade. Após várias reuniões entre os sócios e advogados dos mesmos, ficou decidido que o Gustavo continuaria com a ItaPlast e o João abriria uma loja no centro da cidade de Itabirito-MG.

Hoje, a ItaPlast conta com uma carteira de 400 clientes e mais de 1.200 produtos disponíveis, sendo referência regional na venda e distribuição de embalagens, descartáveis, produtos de limpeza, alimentos e bebidas. Além disso, a empresa conta com um varejo que atende à demanda de consumidores finais, que desejam adquirir os produtos em pequenas escalas. Possui 10 funcionários divididos nos seguintes setores: vendas, possui três funcionários; faturamento conta um funcionário; o financeiro tem dois funcionários; a área de compras tem um funcionário; um funcionário está na área de estoque; e na logística tem dois funcionários.

4.2 Análise do Caso

Para a realização desta pesquisa, foram analisados dois relatórios. Nestes relatórios, constam os 1.286 produtos comercializados pela empresa, que foram classificados em ordem decrescente do percentual de participação em relação à quantidade de produtos vendidos (APÊNDICE A) e em relação ao faturamento (APÊNDICE B). Vale ressaltar que os gestores utilizam estes relatórios para analisar o desempenho no período, estabelecer metas individuais

e de equipes, identificar os produtos mais rentáveis e fazer uma projeção de vendas para o próximo período. Ou seja, são relatórios utilizados para a gestão da empresa.

Além de ser uma ferramenta importante para a gestão de estoques, pois orienta os funcionários quanto aos produtos mais vendidos que necessitam de uma política de ressurgimento diferenciada, também possibilita diversas métricas quanto ao faturamento, percentual de custos, dentro outras.

Então, elaborou-se a classificação ABC de estoques média, dos meses analisados, ou seja, agosto, setembro e outubro de 2017, tendo como resultados os dados a seguir:

➤ Quanto a Curva ABC em relação à quantidade de produtos vendidos:

- CLASSE A: 257 produtos, ou 19,9% do total, são responsáveis pela rotatividade de 80,43% de todo o estoque, correspondendo a 54.318 das 67.532 unidades comercializadas no período;
- CLASSE B: 386 produtos, ou 30,01% do total, são responsáveis pela rotatividade de 15,36% de todo o estoque, correspondendo à 10.376 das 67.532 unidades comercializadas no período; e
- CLASSE C: 643 produtos, ou 50% do total, são responsáveis pela rotatividade de 4,20% de todo o estoque, correspondendo à 2.838 das 67.532 unidades comercializadas no período.

Estes resultados se assemelham ao modelo orientado e apresentado por Oliveira (2011), no qual a Classe A é composta pelos produtos mais importantes, correspondendo a 20% do total. O relatório ainda apresenta equivalências com as ideias defendidas pela autora, quando orienta que os produtos das Classes B e C correspondem a 30% e 50% do total, respectivamente.

➤ Quanto a Curva ABC em relação ao faturamento total da organização:

- CLASSE A: 338 produtos, ou 26,28% do total, são responsáveis pelo faturamento de 80% de toda a empresa;
- CLASSE B: 565 produtos, ou 43,93% do total, são responsáveis por 15% do faturamento de toda a empresa; e
- CLASSE C: 383 produtos, ou 29,78% do total, são responsáveis por 5% do faturamento de toda a empresa.

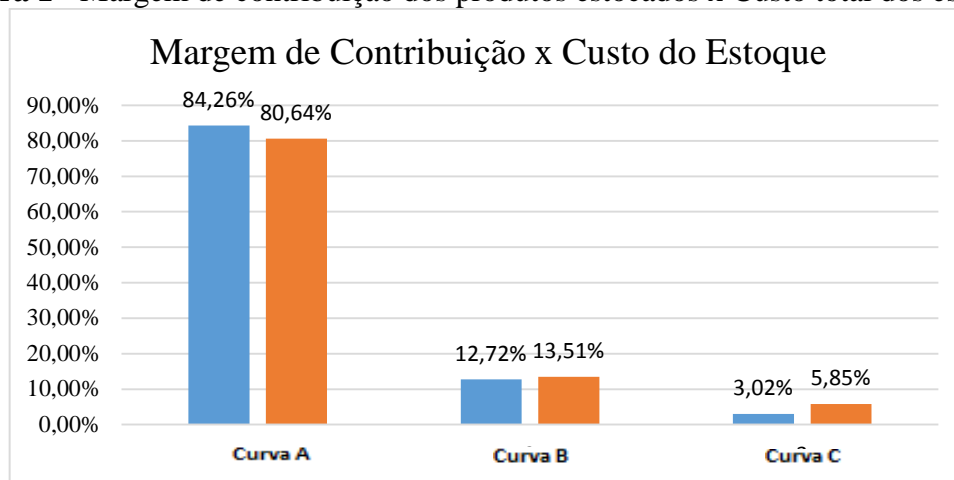
Os resultados acima, quando comparados ao modelo apresentado por Oliveira (2011), se diferem deste, visto que o autor afirma que 20% dos produtos presentes na Curva A devem representar 80% do faturamento, 30% dos produtos da Curva B devem representar 15% do

faturamento, e 50% dos produtos da Curva C devem representar 5% do orçamento. Contudo, este resultado não demanda muita atenção por parte dos gestores, visto que estes números podem variar de empresa para empresa, conforme descreve a autora.

Em seguida, utilizou-se o APÊNDICE A, para multiplicar os produtos pela quantidade que possuíam em estoque. O objetivo é identificar a capacidade que o estoque tem de contribuir para o faturamento da empresa. Foi observado os seguintes resultados:

- Os produtos da Curva A são os que apresentam maior capacidade de gerar uma margem de contribuição para o faturamento, pois são os mais vendidos, portanto, possuem maior estoque, além de possuírem um maior valor agregado;
- Os produtos da Curva B apresentam média capacidade de gerar uma margem de contribuição para o faturamento, pois possuem um estoque médio e o valor agregado não é tão significativo; e
- Os produtos da Curva C são os que apresentam a menor capacidade de gerar uma margem de contribuição para o faturamento, pois são produtos são de baixo valor agregado.

Figura 1 - Margem de contribuição dos produtos estocados x Custo total dos estoques



Fonte: Resultado da pesquisa.

A partir da FIG. 1, é possível observar que os produtos analisados possuem uma margem de contribuição equivalente aos critérios de classificação da Curva ABC, sendo os produtos que demandam maior investimento financeiro em estoque, são os que apresentam uma maior margem de contribuição para o faturamento. Os que exigem menor investimento, são também os que apresentam menor margem de contribuição para o faturamento.

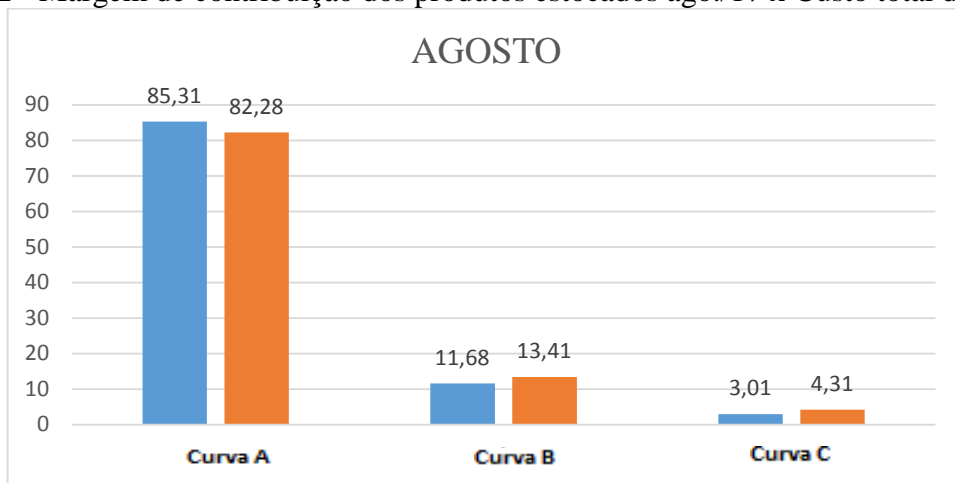
Vale observar que os produtos da Curva B e os da Curva C, apresentam um custo de estoque maior que sua margem de contribuição respectivamente. Isto ocorre por eles

necessitam de um tempo maior para serem vendidos, exigindo assim, de um tempo maior do retorno de seu investimento.

Para a segunda análise, foram utilizados os dados das vendas individuais dos meses pesquisados, ou seja, agosto/17, setembro/17 e outubro/17, sendo possível um melhor detalhamento quanto ao comportamento dos produtos em relação à sua contribuição para o faturamento da empresa.

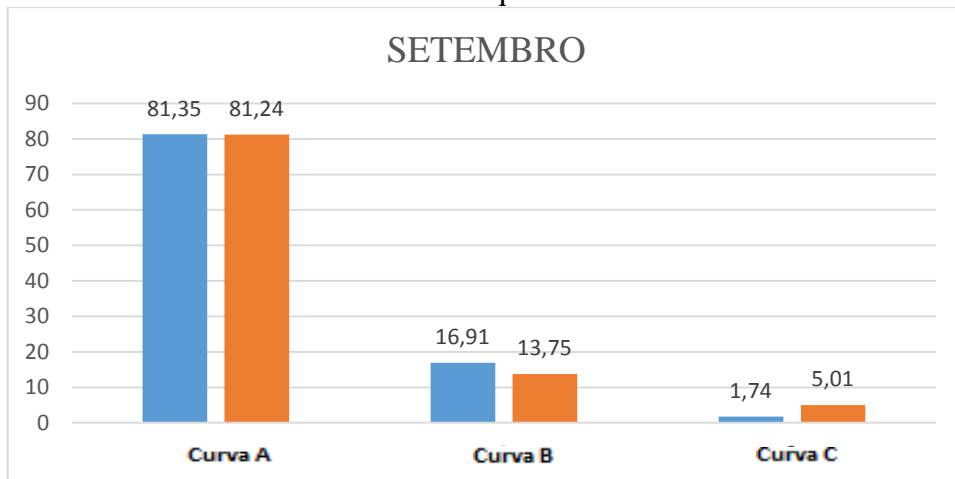
Os resultados podem ser observados nas FIG. 2, FIG. 3 e FIG. 4, a saber:

Figura 2 - Margem de contribuição dos produtos estocados ago./17 x Custo total do estoque



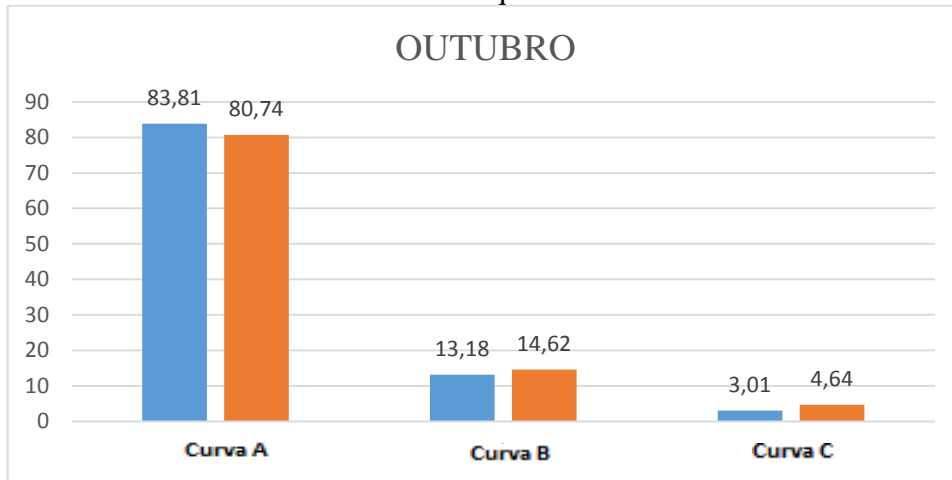
Fonte: Resultado da pesquisa.

Figura 3 - Margem de contribuição dos produtos estocados de set./17 x Custo total do estoque



Fonte: Resultado da pesquisa.

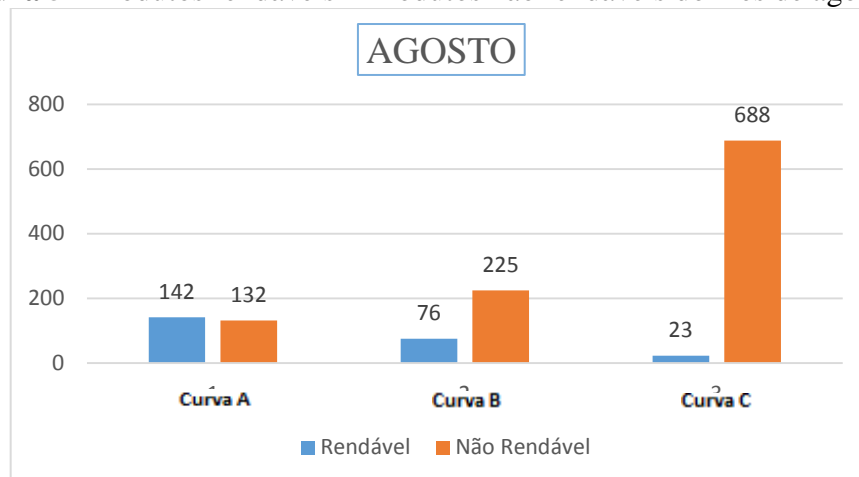
Figura 4 - Margem de contribuição dos produtos estocados de out./17 x Custo total do estoque



Fonte: Resultado da pesquisa.

Conforme demonstrado nas FIG. 2, FIG. 3 e FIG. 4, pode-se afirmar que assim como na Figura 1, os produtos da Classe A são os maiores responsáveis pela margem de contribuição da Distribuidora ItaPlast. Foi possível identificar uma venda não programada de um produto da Curva B no mês de setembro/17, e esta foi capaz de aumentar em 4% no faturamento desta Classe, sendo percebido um ganho satisfatório quando comparado aos outros meses. Uma terceira análise, está relacionada aos produtos que foram classificados em dois grupos distintos: rentáveis e não rentáveis. Esta análise comparativa entre as Curvas ABC dos produtos mais vendidos com aquela da quantidade de produtos que deram entrada na empresa ou que constavam em estoque. Nesta fase, os produtos não comercializados no período foram classificados como não rentáveis. Na FIG. 5, são apresentados os resultados obtidos para o mês de agosto/17:

Figura 5 - Produtos rentáveis x Produtos não rentáveis do mês de agosto/17

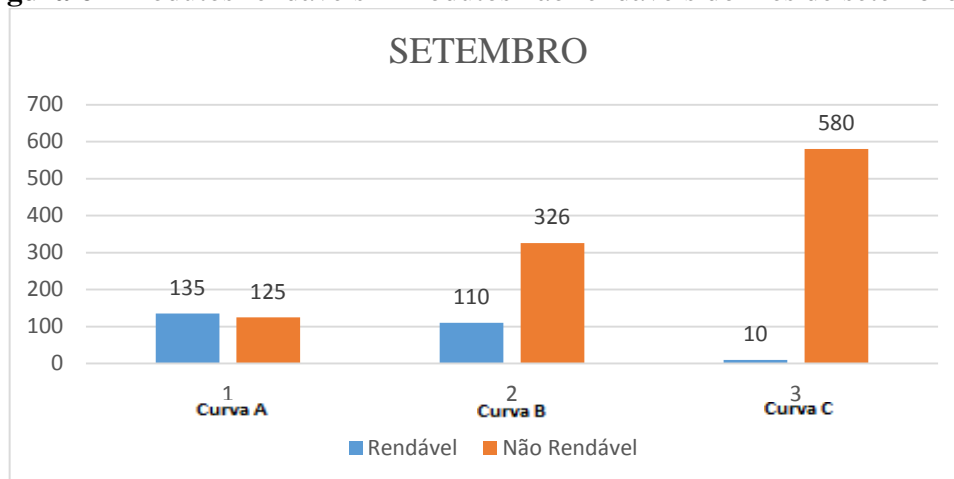


Fonte: Resultado da pesquisa.

Entende-se que no mês de agosto/17, 51,82% dos produtos da Classe A apresentaram uma margem de contribuição maior que o seu custo para a empresa, totalizando 142 produtos. Os outros 132 produtos, ou 48,18%, apresentaram um faturamento médio ou abaixo do esperado. Analisando a Classe B, é possível constatar que 76 produtos, ou 5,91% do total, apesar de não pertencerem à Classe A em relação ao custo, geram uma margem de contribuição satisfatória para a empresa. Também é perceptível que os outros 225 produtos (17,5%) classificados como B apresentam um faturamento negativo quando comparado ao custo. Apenas 23 produtos da Classe C obtiveram uma margem de contribuição positiva. Os 590 (45,88%) produtos pertencentes à Classe C obtiveram um faturamento abaixo do esperado.

Na FIG. 6, apresenta-se os resultados obtidos para o mês de setembro de 2017, a saber:

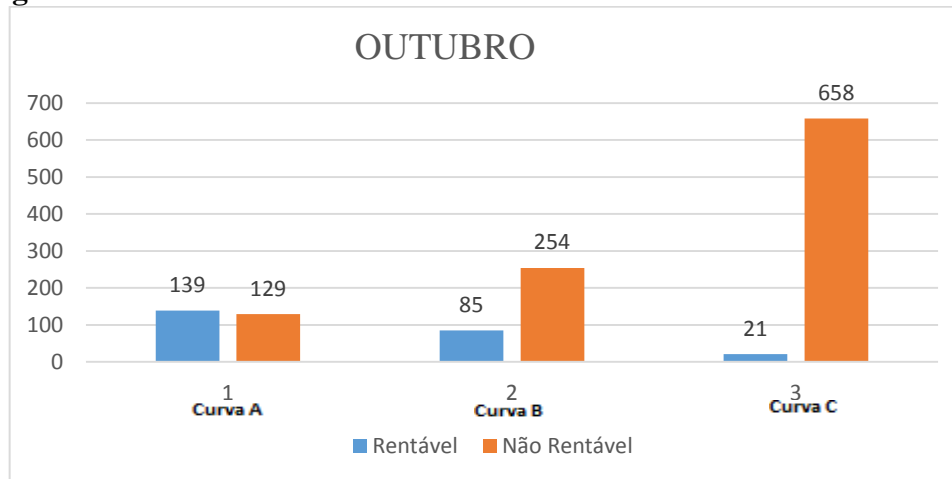
Figura 6 - Produtos rendáveis x Produtos não rendáveis do mês de setembro/17



Fonte: Resultado da Pesquisa.

Na FIG. 6, que se refere a setembro de 2017, é possível identificar que 135 produtos, ou 51,92% dos produtos pertencentes a Classe A apresentam uma margem de contribuição maior para a empresa, e que 125 produtos (48,08%) demonstraram baixo desempenho. Se tratando da Classe B, 110 produtos (8,55%) apresentaram uma margem de contribuição satisfatória, enquanto 326, ou 25,35% do total, foram abaixo do necessário. Na Classe C, apenas 10 produtos (0,78%) apresentaram uma margem de contribuição favorável, enquanto os outros 45,1% (580) permaneceram instáveis.

A FIG. 7 destaca os resultados obtidos para o mês de outubro de 2017, a saber:

Figura 7 - Produtos rentáveis x Produtos não rentáveis do mês de Outubro/17

Fonte: Resultado da Pesquisa.

A análise do mês de outubro/17, apresenta o mesmo raciocínio dos meses anteriores, conforme apresentado abaixo.

- CLASSE A: 139 produtos, ou 10,80% do total, apresentaram uma margem de contribuição satisfatória; e 129 produtos (10,03%) não obtiveram um faturamento superior ao seu custo no estoque.
- CLASSE B: 6,6% dos produtos (85) apresentam uma margem de contribuição favorável; e 19,75% obtiveram uma margem de contribuição abaixo da necessária.
- CLASSE C: apenas 21 produtos, ou 1,63%, apresentaram uma venda superior ao custo de estoque; e 658 produtos (51,16%) permaneceram com uma baixa margem de contribuição.

Analisando os gráficos apresentados anteriormente, é possível perceber que os produtos da Curva A são aqueles que mais geram margem de contribuição. O mesmo não acontece quando explora-se as quantidades vendidas individualmente, sendo possível identificar que nem todos os produtos da Classe A contribuem com uma margem de contribuição satisfatória para arcar com o custo do mesmo.

Pode-se verificar que, em média, 20,78% dos produtos de todo o estoque dos meses analisados foram responsáveis por aproximadamente 80% da margem de contribuição obtida através das vendas. Estes produtos são os que mais geram receita, sendo os principais responsáveis pela geração de recursos para recuperar o valor investido no estoque e para a quitação das despesas fixas. Por isto, é importante incentivar a venda destes produtos, gerando um aumento na lucratividade, bem como gerenciar o estoque destes na empresa.

Bem como identificar que 10,78% dos produtos da Curva A não oferecem uma margem de contribuição em proporções equivalentes ao seu custo. Isto significa que estes

itens não possuem uma venda mínima necessária para suprir o valor gasto para a reposição do mesmo. Sabe-se que um alto investimento em estoque é capaz de prejudicar o capital de giro em decorrência da falta de liquidez. Então, torna-se necessária uma atenção especial em relação a estes produtos, elaborando assim, estratégias para o aumento das vendas, seja através de uma promoção ou propaganda, concessão de maiores prazos ou descontos.

Entende-se que os produtos da Classe B não demandam de altos investimentos para repor o estoque. Isto porque seus valores são menos expressivos, não há necessidade de controle destes produtos, podendo ter uma atenção especial quando estes se encontrarem na Curva A. Entretanto, é necessário um estoque mínimo destes itens, tendo o controle para que não se tenha falta do mesmo no estoque, sem excesso, evitando assim um custo de oportunidade indesejado. Analisando a Curva B dos três meses, é possível notar que uma média de 74,81% dos produtos desta classe proporcionam uma margem de contribuição insatisfatória quando comparado o seu investimento em estoque. Portanto, torna-se necessária a adoção de políticas de compra e venda mais criteriosas para esta categoria.

Conforme apresentado por Oliveira (2011), a Classe C é composta pelos produtos menos significativos, nos quais os gestores podem dar menos atenção. Os produtos pertencentes a esta Curva podem ser comprados em menores quantidades, sendo justificado o controle sem muita precisão, já que exigem um capital de investimento reduzido. Isto permite que a administração tenha mais tempo para a tomada de decisão quanto a compra dos produtos das Classes A e B. No entanto, não devem ser deixados de lado, pois são importantes quando atrelados ao mix de produtos da empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desta pesquisa foi identificar e analisar, por meio da Curva ABC de estoque e margem de contribuição, se os produtos que apresentam maior custo oferecem uma maior margem de contribuição durante o período de agosto a outubro de 2017.

Para atingir a este objetivo, foram classificados os produtos de acordo com as Curvas ABC de quantidade e faturamento. Posteriormente, foram analisadas as interseções da classificação ABC e margem de contribuição.

Conforme citado na pesquisa, os produtos da Classe A devem ser priorizados pela administração dos estoques, visto que são os que representam maior volume de capital. A utilização da Curva ABC foi capaz de demonstrar a importância em identificar e priorizar os produtos da Classe A, visando um melhor resultado para a empresa. Na empresa pesquisada, a gestão de compras é realizada com a mesma importância para todos os produtos. Nesta, os funcionários só utilizam a Curva ABC em relação a quantidade de produtos vendidos, para saberem quantos produtos são necessários repor, mas não levam em consideração os fatores que foram analisados nesta pesquisa. Fica evidente, a necessidade por parte dos gestores, de utilizar a ferramenta Curva ABC, afim de identificar quais são os produtos que possuem melhores margens de contribuição e quais apresentam uma margem maior que o custo de reposição. Com isso, será possível ter mais informações que facilitarão nas tomadas de decisões.

A Curva ABC em relação à margem de contribuição é uma ferramenta importante para a tomada de decisão, sobre quais produtos merecem maior volume de investimento. Por isso, os produtos da Classe A devem receber mais atenção por parte da administração, já que representa maior volume de capital e como consequência maior contribuição para o faturamento. Quanto maior for a margem de contribuição por parte dos produtos, maior deverá ser o incentivo para que as vendas sobre estes sejam aumentadas, garantindo melhores resultados para a empresa. Para isto, estratégias que visam alavancagens nas vendas devem ser tomadas, tais como: maiores descontos para compras em grandes volumes, envio de promoções para os clientes via e-mail e whatsapp, maior visibilidade destes produtos na loja, seja através da exposição em prateleiras ou anexando panfletos promocionais, dentre outras.

Através da Curva ABC também foi possível identificar algumas falhas em relação à administração dos estoques. Muitos produtos presentes nas curvas A ou B não são demandados o suficiente para justificar a quantidade estocada. Por isto, medidas que diminuam o custo de investimento em estoques devem ser adotadas, através da busca de

novos fornecedores, na adoção de estratégias que visam estoques mais baixos, tendo como referência o modelo Just in Time ou na adoção de políticas de vendas para os produtos que estão parados no estoque.

Outra decisão a ser tomada é em relação ao número de produtos no estoque em que o giro é mínimo ou zero. Durante o período analisado, cerca de 239 produtos foram registrados com uma venda de duas ou menos unidades. Seria prudente, por parte dos gestores, fazer uma reavaliação quanto aos produtos que devem ou não ser comercializados pela empresa. O ideal seria realizar uma promoção destes produtos, afim de zerar os estoques que não possuem saída. Com isso, além de ter um aumento no faturamento, essas mercadorias darão espaço para outras que poderão ter uma venda melhor.

Portanto, esta pesquisa evidencia a importância do uso da Curva ABC, para a administração de estoques, associada à gestão estratégica da empresa. Esta, se mostrou uma eficiente ferramenta de suporte ao processo decisório, sendo possível detectar problemas nos estoques, evitando compras em excessos e investimentos que resultam em prejuízos.

O levantamento de dados foi uma dificuldade para a realização desta pesquisa, pois a empresa possui um banco de dados desorganizado, gerando questionamentos quanto às informações fornecidas pelo software. Portanto, foi necessária uma pré-avaliação minuciosa em relação aos relatórios por ele ofertados. Sendo assim, o processo de levantamento de dados se deu de forma cuidadosa, analisando todos os possíveis erros que eram questionados durante a avaliação.

Como sugestão de estudos futuros, pode-se utilizar este modelo em outras empresas. Torna-se interessante o uso de modelos estatísticos para simular situações, que possam conduzir o gestor em suas decisões, com possíveis resultados da administração de recursos de materiais aplicando-se o método ABC.

Para a empresa, torna-se interessante a realização de estudos para o desenvolvimento de uma melhor gestão de compras, utilizando-se de ferramentas eficientes que visam um melhor resultado, tal como o modelo Just in Time, desenvolvimento de fornecedores. Outros estudos importantes, são aqueles em que se discutem sobre os processos realizados nos departamentos de vendas, faturamento e financeiro, pois a empresa é pequena e possui poucos funcionários, e um foco nestes departamentos iria acarretar em uma melhoria nos processos e operações realizadas em seu dia a dia.

6 REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, D.; LUCENA, M. Gestão de estoques na cadeia de suprimentos. **Revista Ecco**. Revista da Faculdade de Economia e Ciências Contábeis da Universidade Metodista de São Paulo, n. 1, p. 34-49, 2. sem. 2006. Disponível em: < <https://lepereira.files.wordpress.com/2012/02/gestc3a3o-do-estoque.pdf>>. Acesso em: 04 nov. 2017.
- AMARO, F. V.; GUARNIERI, P.; STREIT, J. A. C. Gestão de compras e estoques: Avaliação dos processos de uma empresa de construção civil. **XXVIII ENANGRAD**, Brasília – DF, 26 a 28 de agosto de 2017. Disponível em: < http://www.enangrad.org.br/pdf/2017_ENANGRAD149.pdf>. Acesso em: 04 nov. 2017.
- ARNOLD, J. R. T. **Administração de Materiais**. São Paulo, Editora Atlas S. A., 1999.
- BALLOU, R. H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos/logística empresarial**. 5ª ed. Tradução: Raul Rubenich. São Paulo: Bookman, 2006.
- BAPTISTA, SOFIA GALVAO; DA CUNHA, MURILO BASTOS . **Estudo de usuários: visão global dos métodos de coleta de dados** . Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/pci/v12n2/v12n2a11.pdf>>. Acesso em: 26 dez. 2017.
- CASSEL, G. L.; SILVA, D. D. da. Gestão de compra de materiais no contexto da gestão da cadeia de suprimentos: um estudo de caso. **XXIX Encontro Nacional de Engenharia de Produção**. Salvador, BA, 06 a 09 de outubro de 2009. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2009_TN_STO_091_617_13683.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2017.
- DIAS, M. A. P. **Administração de Materiais**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- DIAS, M A P. **Administração de Materiais: Princípios, Conceitos e Gestão**. 6ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2005.
- GAITHER, N.; FRAZIER, G. **Administração da produção e operações**. 8. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.
- LOURENÇO, K. G.; CASTILHO, V. Classificação ABC dos materiais: uma ferramenta gerencial de custos em enfermagem. **Revista Brasileira de Enfermagem** (Impresso), Brasília, v. 59, n.1, p. 52-55, 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/reben/v59n1/a10v59n1.pdf>>. Acesso em: 13 dez. 2017.
- MORAES, A. **Gestão de Compras**. Apostila do Curso de Administração Industrial. CEFDET. Rio de Janeiro: 2005.
- OLIVEIRA, C. M. de. Curva ABC na gestão de estoque. **III Encontro Científico e Simpósio de Educação Unisalesiano**. Lins, 17 a 21 de outubro de 2011. Disponível em: < <http://www.unisalesiano.edu.br/simposio2011/publicado/artigo0075.pdf>>. Acesso em: 06 nov. 2017.
- RUDIO, F. V. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. 39.ed. Petrópolis: Vozes, 2011.

SAKAMOTO, A. R. **Logística Empresarial – Distribuição Física: Análise da Viabilidade de Criação de um Novo Centro de Distribuição no Contexto de uma Indústria Siderúrgica.** 1999. 80f. Monografia (Pós-Graduação em Logística Empresarial) – FGV/EAESP. São Paulo, 1999.

SANTOS, G. de S.; ALVES, R. de F.; MORAIS, T. M. de. **Gestão de compras e seu reflexo na organização:** Supermercados Luzitana de Lins Ltda. 2008. 81f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium, UNISALESIANO, Lins, 2008.

SENAPECHI NETO, A. **Gestão estratégica de compras em uma empresa do segmento de material escolar:** Estudo de Caso Longitudinal. 2008. 125f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de São Carlos. São Carlos – SP, 2008. Disponível em: <<http://livros01.livrosgratis.com.br/cp080449.pdf>>. Acesso em: 05 dez. 2017.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico.** 23^a ed. São Paulo: Cortez, 2008.

SIMÕES, É.; MICHEL, M. Importância da gestão de compras para as organizações. In: **Revista Científica Eletrônica de Ciências Contábeis**, Ano II – Número 03 – Maio de 2004. Disponível em: <<http://files.newlogistica.webnode.com.br/2000000053-b5aceb629f/Gest%C3%A3o%20de%20compras.PDF>>. Acesso em: 03 dez. 2017.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE OURO PRETO. Sistema de Bibliotecas e Informação. **Guia para normalização bibliográfica de trabalhos acadêmicos.** Ouro Preto, 2017. Disponível em: <<http://www.repositorio.sisbin.ufop.br/>>. Acesso em 09 dez. 2017.

VAGO, F. R. M. et al. A importância do gerenciamento de estoque por meio da ferramenta Curva ABC. **Revista Sociais e Humanas**, Santa Maria, v.26, n.03, set/dez., 2013, p.638-655. Disponível em: <<https://periodicos.ufsm.br/sociais/humanas/article/view/6054/pdf>>. Acesso em: 06 nov. 2017.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em Administração.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 2005

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

APÊNDICE A – Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017).

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)
Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------|--------------|-------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1 | 3565 | 3565 | A |
| 2 | 1983 | 5548 | A |
| 3 | 1562 | 7110 | A |
| 4 | 1075 | 8185 | A |
| 5 | 853 | 9038 | A |
| 6 | 829 | 9867 | A |
| 7 | 828 | 10695 | A |
| 8 | 775 | 11470 | A |
| 9 | 769 | 12239 | A |
| 10 | 705 | 12944 | A |
| 11 | 680 | 13624 | A |
| 12 | 652 | 14276 | A |
| 13 | 651 | 14927 | A |
| 14 | 634 | 15561 | A |
| 15 | 575 | 16136 | A |
| 16 | 561 | 16697 | A |
| 17 | 539 | 17236 | A |
| 18 | 529 | 17765 | A |
| 19 | 523 | 18288 | A |
| 20 | 512 | 18800 | A |
| 21 | 505 | 19305 | A |
| 22 | 502 | 19807 | A |
| 23 | 498 | 20305 | A |
| 24 | 461 | 20766 | A |
| 25 | 461 | 21227 | A |
| 26 | 436 | 21663 | A |
| 27 | 432 | 22095 | A |
| 28 | 432 | 22527 | A |
| 29 | 430 | 22957 | A |
| 30 | 425 | 23382 | A |
| 31 | 412 | 23794 | A |
| 32 | 397 | 24191 | A |
| 33 | 395 | 24586 | A |
| 34 | 389 | 24975 | A |
| 35 | 387 | 25362 | A |
| 36 | 377 | 25739 | A |
| 37 | 375 | 26114 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 38 | 358 | 26471,99 | A |
| 39 | 332 | 26804,05 | A |
| 40 | 332 | 27136,05 | A |
| 41 | 328 | 27464 | A |
| 42 | 327 | 27791 | A |
| 43 | 321 | 28112 | A |
| 44 | 314 | 28426 | A |
| 45 | 307 | 28733 | A |
| 46 | 300 | 29033 | A |
| 47 | 292 | 29325 | A |
| 48 | 292 | 29617 | A |
| 49 | 291 | 29908 | A |
| 50 | 286 | 30194 | A |
| 51 | 286 | 30480 | A |
| 52 | 285 | 30765 | A |
| 53 | 273 | 31038 | A |
| 54 | 273 | 31311 | A |
| 55 | 268 | 31579 | A |
| 56 | 264 | 31843 | A |
| 57 | 260 | 32103 | A |
| 58 | 259 | 32362 | A |
| 59 | 253 | 32615 | A |
| 60 | 251 | 32866 | A |
| 61 | 246 | 33112 | A |
| 62 | 240 | 33352 | A |
| 63 | 234 | 33586 | A |
| 64 | 231 | 33817 | A |
| 65 | 226 | 34043 | A |
| 66 | 224 | 34267 | A |
| 67 | 224 | 34491 | A |
| 68 | 218 | 34709 | A |
| 69 | 214 | 34923 | A |
| 70 | 213 | 35136 | A |
| 71 | 212 | 35348 | A |
| 72 | 210 | 35558 | A |
| 73 | 209 | 35767 | A |
| 74 | 207 | 35974 | A |
| 75 | 205 | 36179 | A |
| 76 | 196 | 36375 | A |
| 77 | 192 | 36567 | A |
| 78 | 189 | 36756 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 79 | 186 | 36942 | A |
| 80 | 182 | 37124 | A |
| 81 | 182 | 37306 | A |
| 82 | 181 | 37487 | A |
| 83 | 180 | 37667 | A |
| 84 | 174 | 37841 | A |
| 85 | 171 | 38012 | A |
| 86 | 162 | 38174 | A |
| 87 | 155 | 38329 | A |
| 88 | 152 | 38481 | A |
| 89 | 150 | 38631 | A |
| 90 | 149 | 38780 | A |
| 91 | 149 | 38929 | A |
| 92 | 147 | 39076 | A |
| 93 | 147 | 39223 | A |
| 94 | 147 | 39370 | A |
| 95 | 147 | 39517 | A |
| 96 | 145 | 39662 | A |
| 97 | 145 | 39807 | A |
| 98 | 144 | 39951 | A |
| 99 | 143 | 40094 | A |
| 100 | 142 | 40236 | A |
| 101 | 142 | 40378 | A |
| 102 | 136 | 40514 | A |
| 103 | 136 | 40650 | A |
| 104 | 135 | 40785 | A |
| 105 | 133 | 40918 | A |
| 106 | 133 | 41051 | A |
| 107 | 132 | 41183 | A |
| 108 | 131 | 41314 | A |
| 109 | 131 | 41445 | A |
| 110 | 128 | 41573 | A |
| 111 | 127 | 41700 | A |
| 112 | 126 | 41826 | A |
| 113 | 124 | 41950 | A |
| 114 | 122 | 42072 | A |
| 115 | 120 | 42192 | A |
| 116 | 120 | 42312 | A |
| 117 | 119 | 42431 | A |
| 118 | 119 | 42550 | A |
| 119 | 118 | 42668 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 120 | 117 | 42785 | A |
| 121 | 117 | 42902 | A |
| 122 | 116 | 43018 | A |
| 123 | 115 | 43133 | A |
| 124 | 115 | 43248 | A |
| 125 | 114 | 43362 | A |
| 126 | 114 | 43476 | A |
| 127 | 114 | 43590 | A |
| 128 | 113 | 43703 | A |
| 129 | 112 | 43815 | A |
| 130 | 111 | 43926 | A |
| 131 | 110 | 44036 | A |
| 132 | 109 | 44145 | A |
| 133 | 108 | 44253 | A |
| 134 | 108 | 44361 | A |
| 135 | 107 | 44468 | A |
| 136 | 107 | 44575 | A |
| 137 | 107 | 44682 | A |
| 138 | 107 | 44789 | A |
| 139 | 107 | 44896 | A |
| 140 | 105 | 45001 | A |
| 141 | 105 | 45106 | A |
| 142 | 105 | 45211 | A |
| 143 | 104 | 45315 | A |
| 144 | 104 | 45419 | A |
| 145 | 104 | 45523 | A |
| 146 | 103 | 45626 | A |
| 147 | 102 | 45728 | A |
| 148 | 101 | 45829 | A |
| 149 | 101 | 45930 | A |
| 150 | 100 | 46030 | A |
| 151 | 100 | 46130 | A |
| 152 | 99 | 46229 | A |
| 153 | 99 | 46328 | A |
| 154 | 99 | 46427 | A |
| 155 | 98 | 46525 | A |
| 156 | 97 | 46622 | A |
| 157 | 97 | 46719 | A |
| 158 | 96 | 46815 | A |
| 159 | 95 | 46910 | A |
| 160 | 95 | 47005 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 161 | 95 | 47100 | A |
| 162 | 95 | 47195 | A |
| 163 | 95 | 47290 | A |
| 164 | 95 | 47385 | A |
| 165 | 94 | 47479 | A |
| 166 | 94 | 47573 | A |
| 167 | 94 | 47667 | A |
| 168 | 93 | 47760 | A |
| 169 | 93 | 47853 | A |
| 170 | 92 | 47945 | A |
| 171 | 91 | 48036 | A |
| 172 | 90 | 48126 | A |
| 173 | 90 | 48216 | A |
| 174 | 90 | 48306 | A |
| 175 | 90 | 48396 | A |
| 176 | 89 | 48485 | A |
| 177 | 88 | 48573 | A |
| 178 | 88 | 48661 | A |
| 179 | 87 | 48748 | A |
| 180 | 87 | 48835 | A |
| 181 | 87 | 48922 | A |
| 182 | 87 | 49009 | A |
| 183 | 86 | 49095 | A |
| 184 | 86 | 49181 | A |
| 185 | 85 | 49266 | A |
| 186 | 85 | 49351 | A |
| 187 | 84 | 49435 | A |
| 188 | 84 | 49519 | A |
| 189 | 84 | 49603 | A |
| 190 | 83 | 49686 | A |
| 191 | 83 | 49769 | A |
| 192 | 83 | 49852 | A |
| 193 | 82 | 49934 | A |
| 194 | 82 | 50016 | A |
| 195 | 82 | 50098 | A |
| 196 | 82 | 50179 | A |
| 197 | 81 | 50260 | A |
| 198 | 80 | 50340 | A |
| 199 | 80 | 50420 | A |
| 200 | 80 | 50500 | A |
| 201 | 79 | 50579 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 202 | 79 | 50658 | A |
| 203 | 79 | 50737 | A |
| 204 | 77 | 50814 | A |
| 205 | 76 | 50890 | A |
| 206 | 76 | 50966 | A |
| 207 | 76 | 51042 | A |
| 208 | 76 | 51118 | A |
| 209 | 76 | 51194 | A |
| 210 | 76 | 51270 | A |
| 211 | 76 | 51346 | A |
| 212 | 75 | 51421 | A |
| 213 | 74 | 51495 | A |
| 214 | 74 | 51569 | A |
| 215 | 74 | 51643 | A |
| 216 | 73 | 51716 | A |
| 217 | 72 | 51788 | A |
| 218 | 71 | 51859 | A |
| 219 | 71 | 51930 | A |
| 220 | 70 | 52000 | A |
| 221 | 70 | 52070 | A |
| 222 | 70 | 52140 | A |
| 223 | 70 | 52210 | A |
| 224 | 70 | 52280 | A |
| 225 | 69 | 52349 | A |
| 226 | 68 | 52417 | A |
| 227 | 67 | 52484 | A |
| 228 | 66 | 52550 | A |
| 229 | 66 | 52616 | A |
| 230 | 66 | 52682 | A |
| 231 | 64 | 52746 | A |
| 232 | 64 | 52810 | A |
| 233 | 64 | 52874 | A |
| 234 | 63 | 52937 | A |
| 235 | 63 | 53000 | A |
| 236 | 63 | 53063 | A |
| 237 | 63 | 53126 | A |
| 238 | 63 | 53189 | A |
| 239 | 62 | 53251 | A |
| 240 | 62 | 53313 | A |
| 241 | 62 | 53375 | A |
| 242 | 62 | 53437 | A |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 243 | 62 | 53499 | A |
| 244 | 61 | 53560 | A |
| 245 | 60 | 53620 | A |
| 246 | 60 | 53680 | A |
| 247 | 60 | 53740 | A |
| 248 | 60 | 53800 | A |
| 249 | 58 | 53858 | A |
| 250 | 58 | 53916 | A |
| 251 | 58 | 53974 | A |
| 252 | 58 | 54032 | A |
| 253 | 58 | 54090 | A |
| 254 | 57 | 54147 | A |
| 255 | 57 | 54204 | A |
| 256 | 57 | 54261 | A |
| 257 | 57 | 54318 | A |
| CURVA A: | 54318 | | |
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 258 | 56 | 54375 | B |
| 259 | 56 | 54431 | B |
| 260 | 56 | 54487 | B |
| 261 | 56 | 54543 | B |
| 262 | 56 | 54599 | B |
| 263 | 55 | 54654 | B |
| 264 | 55 | 54709 | B |
| 265 | 55 | 54764 | B |
| 266 | 55 | 54819 | B |
| 267 | 54 | 54873 | B |
| 268 | 54 | 54927 | B |
| 269 | 54 | 54981 | B |
| 270 | 54 | 55035 | B |
| 271 | 53 | 55088 | B |
| 272 | 53 | 55141 | B |
| 273 | 53 | 55194 | B |
| 274 | 53 | 55247 | B |
| 275 | 53 | 55300 | B |
| 276 | 53 | 55353 | B |
| 277 | 53 | 55406 | B |
| 278 | 52 | 55458 | B |
| 279 | 52 | 55510 | B |
| 280 | 52 | 55562 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 281 | 50 | 55612 | B |
| 282 | 50 | 55662 | B |
| 283 | 50 | 55712 | B |
| 284 | 50 | 55762 | B |
| 285 | 49 | 55811 | B |
| 286 | 48 | 55859 | B |
| 287 | 48 | 55907 | B |
| 288 | 48 | 55955 | B |
| 289 | 48 | 56003 | B |
| 290 | 48 | 56051 | B |
| 291 | 47 | 56098 | B |
| 292 | 47 | 56145 | B |
| 293 | 47 | 56192 | B |
| 294 | 47 | 56239 | B |
| 295 | 47 | 56286 | B |
| 296 | 47 | 56333 | B |
| 297 | 46 | 56379 | B |
| 298 | 46 | 56425 | B |
| 299 | 46 | 56471 | B |
| 300 | 46 | 56517 | B |
| 301 | 45 | 56562 | B |
| 302 | 45 | 56607 | B |
| 303 | 45 | 56653 | B |
| 304 | 45 | 56698 | B |
| 305 | 45 | 56743 | B |
| 306 | 44 | 56787 | B |
| 307 | 44 | 56831 | B |
| 308 | 44 | 56875 | B |
| 309 | 43 | 56918 | B |
| 310 | 43 | 56961 | B |
| 311 | 43 | 57004 | B |
| 312 | 43 | 57047 | B |
| 313 | 43 | 57090 | B |
| 314 | 42 | 57132 | B |
| 315 | 42 | 57174 | B |
| 316 | 42 | 57216 | B |
| 317 | 42 | 57258 | B |
| 318 | 42 | 57300 | B |
| 319 | 42 | 57342 | B |
| 320 | 42 | 57384 | B |
| 321 | 41 | 57425 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 322 | 41 | 57466 | B |
| 323 | 41 | 57507 | B |
| 324 | 41 | 57548 | B |
| 325 | 41 | 57589 | B |
| 326 | 41 | 57630 | B |
| 327 | 41 | 57671 | B |
| 328 | 41 | 57712 | B |
| 329 | 41 | 57753 | B |
| 330 | 41 | 57794 | B |
| 331 | 40 | 57834 | B |
| 332 | 40 | 57874 | B |
| 333 | 40 | 57914 | B |
| 334 | 40 | 57954 | B |
| 335 | 40 | 57994 | B |
| 336 | 40 | 58034 | B |
| 337 | 39 | 58073 | B |
| 338 | 39 | 58112 | B |
| 339 | 39 | 58151 | B |
| 340 | 39 | 58190 | B |
| 341 | 39 | 58229 | B |
| 342 | 39 | 58268 | B |
| 343 | 39 | 58307 | B |
| 344 | 38 | 58345 | B |
| 345 | 38 | 58383 | B |
| 346 | 38 | 58421 | B |
| 347 | 38 | 58459 | B |
| 348 | 38 | 58497 | B |
| 349 | 38 | 58535 | B |
| 350 | 38 | 58573 | B |
| 351 | 38 | 58611 | B |
| 352 | 37 | 58648 | B |
| 353 | 36 | 58684 | B |
| 354 | 36 | 58720 | B |
| 355 | 36 | 58756 | B |
| 356 | 36 | 58792 | B |
| 357 | 36 | 58828 | B |
| 358 | 36 | 58864 | B |
| 359 | 35 | 58899 | B |
| 360 | 35 | 58934 | B |
| 361 | 35 | 58969 | B |
| 362 | 35 | 59004 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 363 | 35 | 59039 | B |
| 364 | 34 | 59073 | B |
| 365 | 34 | 59107 | B |
| 366 | 34 | 59141 | B |
| 367 | 34 | 59175 | B |
| 368 | 34 | 59209 | B |
| 369 | 33 | 59242 | B |
| 370 | 33 | 59275 | B |
| 371 | 33 | 59308 | B |
| 372 | 33 | 59341 | B |
| 373 | 33 | 59374 | B |
| 374 | 33 | 59407 | B |
| 375 | 33 | 59440 | B |
| 376 | 33 | 59473 | B |
| 377 | 32 | 59505 | B |
| 378 | 32 | 59537 | B |
| 379 | 32 | 59569 | B |
| 380 | 32 | 59601 | B |
| 381 | 32 | 59633 | B |
| 382 | 32 | 59665 | B |
| 383 | 32 | 59697 | B |
| 384 | 32 | 59729 | B |
| 385 | 31 | 59760 | B |
| 386 | 31 | 59791 | B |
| 387 | 31 | 59822 | B |
| 388 | 31 | 59853 | B |
| 389 | 31 | 59884 | B |
| 390 | 31 | 59915 | B |
| 391 | 30 | 59945 | B |
| 392 | 30 | 59975 | B |
| 393 | 30 | 60005 | B |
| 394 | 30 | 60036 | B |
| 395 | 30 | 60066 | B |
| 396 | 30 | 60096 | B |
| 397 | 30 | 60126 | B |
| 398 | 30 | 60156 | B |
| 399 | 29 | 60186 | B |
| 400 | 29 | 60215 | B |
| 401 | 29 | 60245 | B |
| 402 | 29 | 60274 | B |
| 403 | 29 | 60303 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 404 | 29 | 60333 | B |
| 405 | 29 | 60362 | B |
| 406 | 29 | 60392 | B |
| 407 | 28 | 60420 | B |
| 408 | 28 | 60448 | B |
| 409 | 28 | 60476 | B |
| 410 | 28 | 60504 | B |
| 411 | 28 | 60532 | B |
| 412 | 28 | 60560 | B |
| 413 | 28 | 60588 | B |
| 414 | 27 | 60615 | B |
| 415 | 27 | 60642 | B |
| 416 | 27 | 60669 | B |
| 417 | 27 | 60696 | B |
| 418 | 27 | 60723 | B |
| 419 | 26 | 60749 | B |
| 420 | 26 | 60775 | B |
| 421 | 26 | 60801 | B |
| 422 | 25 | 60826 | B |
| 423 | 25 | 60851 | B |
| 424 | 25 | 60876 | B |
| 425 | 25 | 60901 | B |
| 426 | 25 | 60926 | B |
| 427 | 25 | 60951 | B |
| 428 | 25 | 60976 | B |
| 429 | 25 | 61001 | B |
| 430 | 25 | 61026 | B |
| 431 | 25 | 61051 | B |
| 432 | 25 | 61076 | B |
| 433 | 25 | 61101 | B |
| 434 | 25 | 61126 | B |
| 435 | 24 | 61150 | B |
| 436 | 24 | 61174 | B |
| 437 | 24 | 61198 | B |
| 438 | 24 | 61222 | B |
| 439 | 24 | 61246 | B |
| 440 | 24 | 61270 | B |
| 441 | 24 | 61294 | B |
| 442 | 24 | 61318 | B |
| 443 | 24 | 61342 | B |
| 444 | 24 | 61366 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 445 | 23 | 61389 | B |
| 446 | 23 | 61412 | B |
| 447 | 23 | 61435 | B |
| 448 | 23 | 61458 | B |
| 449 | 23 | 61481 | B |
| 450 | 23 | 61504 | B |
| 451 | 23 | 61527 | B |
| 452 | 23 | 61550 | B |
| 453 | 23 | 61573 | B |
| 454 | 23 | 61596 | B |
| 455 | 23 | 61619 | B |
| 456 | 23 | 61642 | B |
| 457 | 23 | 61665 | B |
| 458 | 23 | 61688 | B |
| 459 | 23 | 61711 | B |
| 460 | 23 | 61734 | B |
| 461 | 23 | 61757 | B |
| 462 | 22 | 61779 | B |
| 463 | 22 | 61801 | B |
| 464 | 22 | 61823 | B |
| 465 | 22 | 61845 | B |
| 466 | 22 | 61867 | B |
| 467 | 22 | 61889 | B |
| 468 | 22 | 61911 | B |
| 469 | 22 | 61933 | B |
| 470 | 22 | 61955 | B |
| 471 | 22 | 61977 | B |
| 472 | 21 | 61998 | B |
| 473 | 21 | 62019 | B |
| 474 | 21 | 62040 | B |
| 475 | 21 | 62061 | B |
| 476 | 21 | 62082 | B |
| 477 | 21 | 62103 | B |
| 478 | 20 | 62123 | B |
| 479 | 20 | 62143 | B |
| 480 | 20 | 62163 | B |
| 481 | 20 | 62183 | B |
| 482 | 20 | 62203 | B |
| 483 | 20 | 62223 | B |
| 484 | 20 | 62243 | B |
| 485 | 20 | 62263 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 486 | 20 | 62283 | B |
| 487 | 20 | 62303 | B |
| 488 | 20 | 62323 | B |
| 489 | 20 | 62343 | B |
| 490 | 20 | 62363 | B |
| 491 | 20 | 62383 | B |
| 492 | 20 | 62403 | B |
| 493 | 19 | 62422 | B |
| 494 | 19 | 62441 | B |
| 495 | 19 | 62460 | B |
| 496 | 19 | 62479 | B |
| 497 | 19 | 62498 | B |
| 498 | 19 | 62517 | B |
| 499 | 19 | 62536 | B |
| 500 | 19 | 62555 | B |
| 501 | 19 | 62574 | B |
| 502 | 19 | 62593 | B |
| 503 | 19 | 62612 | B |
| 504 | 19 | 62631 | B |
| 505 | 19 | 62650 | B |
| 506 | 19 | 62669 | B |
| 507 | 19 | 62688 | B |
| 508 | 19 | 62707 | B |
| 509 | 19 | 62726 | B |
| 510 | 18 | 62744 | B |
| 511 | 18 | 62762 | B |
| 512 | 18 | 62780 | B |
| 513 | 18 | 62798 | B |
| 514 | 18 | 62816 | B |
| 515 | 18 | 62834 | B |
| 516 | 18 | 62852 | B |
| 517 | 18 | 62870 | B |
| 518 | 18 | 62888 | B |
| 519 | 18 | 62906 | B |
| 520 | 18 | 62924 | B |
| 521 | 18 | 62942 | B |
| 522 | 18 | 62960 | B |
| 523 | 17 | 62977 | B |
| 524 | 17 | 62994 | B |
| 525 | 17 | 63011 | B |
| 526 | 17 | 63029 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 527 | 17 | 63046 | B |
| 528 | 17 | 63063 | B |
| 529 | 17 | 63080 | B |
| 530 | 17 | 63097 | B |
| 531 | 17 | 63115 | B |
| 532 | 17 | 63132 | B |
| 533 | 17 | 63149 | B |
| 534 | 17 | 63166 | B |
| 535 | 16 | 63182 | B |
| 536 | 16 | 63198 | B |
| 537 | 16 | 63214 | B |
| 538 | 16 | 63230 | B |
| 539 | 16 | 63246 | B |
| 540 | 16 | 63262 | B |
| 541 | 16 | 63278 | B |
| 542 | 16 | 63294 | B |
| 543 | 16 | 63310 | B |
| 544 | 16 | 63326 | B |
| 545 | 16 | 63342 | B |
| 546 | 16 | 63358 | B |
| 547 | 16 | 63374 | B |
| 548 | 16 | 63390 | B |
| 549 | 16 | 63406 | B |
| 550 | 16 | 63422 | B |
| 551 | 16 | 63438 | B |
| 552 | 16 | 63454 | B |
| 553 | 16 | 63470 | B |
| 554 | 16 | 63486 | B |
| 555 | 16 | 63502 | B |
| 556 | 16 | 63518 | B |
| 557 | 16 | 63534 | B |
| 558 | 15 | 63549 | B |
| 559 | 15 | 63564 | B |
| 560 | 15 | 63579 | B |
| 561 | 15 | 63594 | B |
| 562 | 15 | 63609 | B |
| 563 | 15 | 63624 | B |
| 564 | 15 | 63639 | B |
| 565 | 15 | 63654 | B |
| 566 | 15 | 63669 | B |
| 567 | 15 | 63684 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 568 | 15 | 63699 | B |
| 569 | 15 | 63714 | B |
| 570 | 15 | 63729 | B |
| 571 | 15 | 63744 | B |
| 572 | 15 | 63759 | B |
| 573 | 15 | 63774 | B |
| 574 | 15 | 63789 | B |
| 575 | 15 | 63804 | B |
| 576 | 14 | 63818 | B |
| 577 | 14 | 63832 | B |
| 578 | 14 | 63846 | B |
| 579 | 14 | 63860 | B |
| 580 | 14 | 63874 | B |
| 581 | 14 | 63888 | B |
| 582 | 14 | 63902 | B |
| 583 | 14 | 63916 | B |
| 584 | 14 | 63930 | B |
| 585 | 14 | 63944 | B |
| 586 | 14 | 63958 | B |
| 587 | 14 | 63972 | B |
| 588 | 14 | 63986 | B |
| 589 | 14 | 64000 | B |
| 590 | 14 | 64014 | B |
| 591 | 14 | 64028 | B |
| 592 | 14 | 64042 | B |
| 593 | 14 | 64056 | B |
| 594 | 14 | 64070 | B |
| 595 | 14 | 64084 | B |
| 596 | 14 | 64098 | B |
| 597 | 14 | 64112 | B |
| 598 | 14 | 64126 | B |
| 599 | 14 | 64140 | B |
| 600 | 14 | 64154 | B |
| 601 | 14 | 64168 | B |
| 602 | 14 | 64182 | B |
| 603 | 13 | 64195 | B |
| 604 | 13 | 64208 | B |
| 605 | 13 | 64221 | B |
| 606 | 13 | 64234 | B |
| 607 | 13 | 64247 | B |
| 608 | 13 | 64260 | B |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 609 | 13 | 64273 | B |
| 610 | 13 | 64286 | B |
| 611 | 13 | 64299 | B |
| 612 | 13 | 64312 | B |
| 613 | 13 | 64325 | B |
| 614 | 13 | 64338 | B |
| 615 | 13 | 64351 | B |
| 616 | 13 | 64364 | B |
| 617 | 13 | 64377 | B |
| 618 | 13 | 64390 | B |
| 619 | 13 | 64403 | B |
| 620 | 13 | 64416 | B |
| 621 | 13 | 64429 | B |
| 622 | 13 | 64442 | B |
| 623 | 12 | 64454 | B |
| 624 | 12 | 64466 | B |
| 625 | 12 | 64478 | B |
| 626 | 12 | 64490 | B |
| 627 | 12 | 64502 | B |
| 628 | 12 | 64514 | B |
| 629 | 12 | 64526 | B |
| 630 | 12 | 64538 | B |
| 631 | 12 | 64550 | B |
| 632 | 12 | 64562 | B |
| 633 | 12 | 64574 | B |
| 634 | 12 | 64586 | B |
| 635 | 12 | 64598 | B |
| 636 | 12 | 64610 | B |
| 637 | 12 | 64622 | B |
| 638 | 12 | 64634 | B |
| 639 | 12 | 64646 | B |
| 640 | 12 | 64658 | B |
| 641 | 12 | 64670 | B |
| 642 | 12 | 64682 | B |
| 643 | 12 | 64694 | B |
| CURVA B: | | 64694 | |
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 644 | 12 | 64706 | C |
| 645 | 12 | 64718 | C |
| 646 | 12 | 64730 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 647 | 12 | 64742 | C |
| 648 | 12 | 64754 | C |
| 649 | 12 | 64766 | C |
| 650 | 11 | 64777 | C |
| 651 | 11 | 64788 | C |
| 652 | 11 | 64799 | C |
| 653 | 11 | 64810 | C |
| 654 | 11 | 64821 | C |
| 655 | 11 | 64832 | C |
| 656 | 11 | 64843 | C |
| 657 | 11 | 64854 | C |
| 658 | 11 | 64865 | C |
| 659 | 11 | 64876 | C |
| 660 | 11 | 64887 | C |
| 661 | 11 | 64898 | C |
| 662 | 11 | 64909 | C |
| 663 | 11 | 64920 | C |
| 664 | 11 | 64931 | C |
| 665 | 11 | 64942 | C |
| 666 | 11 | 64953 | C |
| 667 | 11 | 64964 | C |
| 668 | 11 | 64975 | C |
| 669 | 11 | 64986 | C |
| 670 | 11 | 64997 | C |
| 671 | 11 | 65008 | C |
| 672 | 11 | 65019 | C |
| 673 | 11 | 65030 | C |
| 674 | 11 | 65041 | C |
| 675 | 11 | 65052 | C |
| 676 | 11 | 65063 | C |
| 677 | 10 | 65073 | C |
| 678 | 10 | 65083 | C |
| 679 | 10 | 65093 | C |
| 680 | 10 | 65103 | C |
| 681 | 10 | 65113 | C |
| 682 | 10 | 65123 | C |
| 683 | 10 | 65133 | C |
| 684 | 10 | 65143 | C |
| 685 | 10 | 65153 | C |
| 686 | 10 | 65163 | C |
| 687 | 10 | 65173 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 688 | 10 | 65183 | C |
| 689 | 10 | 65193 | C |
| 690 | 10 | 65203 | C |
| 691 | 10 | 65213 | C |
| 692 | 10 | 65223 | C |
| 693 | 10 | 65233 | C |
| 694 | 10 | 65243 | C |
| 695 | 10 | 65253 | C |
| 696 | 10 | 65263 | C |
| 697 | 10 | 65273 | C |
| 698 | 10 | 65283 | C |
| 699 | 10 | 65293 | C |
| 700 | 10 | 65303 | C |
| 701 | 10 | 65313 | C |
| 702 | 10 | 65323 | C |
| 703 | 10 | 65333 | C |
| 704 | 10 | 65343 | C |
| 705 | 10 | 65353 | C |
| 706 | 10 | 65363 | C |
| 707 | 10 | 65373 | C |
| 708 | 10 | 65383 | C |
| 709 | 10 | 65393 | C |
| 710 | 10 | 65403 | C |
| 711 | 10 | 65413 | C |
| 712 | 10 | 65423 | C |
| 713 | 10 | 65433 | C |
| 714 | 10 | 65443 | C |
| 715 | 10 | 65453 | C |
| 716 | 10 | 65463 | C |
| 717 | 10 | 65473 | C |
| 718 | 10 | 65483 | C |
| 719 | 9 | 65492 | C |
| 720 | 9 | 65501 | C |
| 721 | 9 | 65510 | C |
| 722 | 9 | 65519 | C |
| 723 | 9 | 65528 | C |
| 724 | 9 | 65537 | C |
| 725 | 9 | 65546 | C |
| 726 | 9 | 65555 | C |
| 727 | 9 | 65564 | C |
| 728 | 9 | 65573 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 729 | 9 | 65582 | C |
| 730 | 9 | 65591 | C |
| 731 | 9 | 65600 | C |
| 732 | 9 | 65609 | C |
| 733 | 9 | 65618 | C |
| 734 | 9 | 65627 | C |
| 735 | 9 | 65636 | C |
| 736 | 9 | 65645 | C |
| 737 | 9 | 65654 | C |
| 738 | 9 | 65663 | C |
| 739 | 9 | 65672 | C |
| 740 | 9 | 65681 | C |
| 741 | 9 | 65690 | C |
| 742 | 9 | 65699 | C |
| 743 | 8 | 65707 | C |
| 744 | 8 | 65715 | C |
| 745 | 8 | 65723 | C |
| 746 | 8 | 65731 | C |
| 747 | 8 | 65739 | C |
| 748 | 8 | 65747 | C |
| 749 | 8 | 65755 | C |
| 750 | 8 | 65763 | C |
| 751 | 8 | 65771 | C |
| 752 | 8 | 65779 | C |
| 753 | 8 | 65787 | C |
| 754 | 8 | 65795 | C |
| 755 | 8 | 65803 | C |
| 756 | 8 | 65811 | C |
| 757 | 8 | 65819 | C |
| 758 | 8 | 65827 | C |
| 759 | 8 | 65835 | C |
| 760 | 8 | 65843 | C |
| 761 | 8 | 65851 | C |
| 762 | 8 | 65859 | C |
| 763 | 8 | 65867 | C |
| 764 | 8 | 65875 | C |
| 765 | 8 | 65883 | C |
| 766 | 8 | 65891 | C |
| 767 | 8 | 65899 | C |
| 768 | 8 | 65907 | C |
| 769 | 8 | 65915 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 770 | 8 | 65923 | C |
| 771 | 8 | 65931 | C |
| 772 | 8 | 65939 | C |
| 773 | 8 | 65947 | C |
| 774 | 8 | 65955 | C |
| 775 | 7 | 65962 | C |
| 776 | 7 | 65969 | C |
| 777 | 7 | 65976 | C |
| 778 | 7 | 65983 | C |
| 779 | 7 | 65990 | C |
| 780 | 7 | 65997 | C |
| 781 | 7 | 66004 | C |
| 782 | 7 | 66011 | C |
| 783 | 7 | 66018 | C |
| 784 | 7 | 66025 | C |
| 785 | 7 | 66032 | C |
| 786 | 7 | 66039 | C |
| 787 | 7 | 66046 | C |
| 788 | 7 | 66053 | C |
| 789 | 7 | 66060 | C |
| 790 | 7 | 66067 | C |
| 791 | 7 | 66074 | C |
| 792 | 7 | 66081 | C |
| 793 | 7 | 66088 | C |
| 794 | 7 | 66095 | C |
| 795 | 7 | 66102 | C |
| 796 | 7 | 66109 | C |
| 797 | 7 | 66116 | C |
| 798 | 7 | 66123 | C |
| 799 | 7 | 66130 | C |
| 800 | 7 | 66137 | C |
| 801 | 7 | 66144 | C |
| 802 | 7 | 66151 | C |
| 803 | 7 | 66158 | C |
| 804 | 7 | 66165 | C |
| 805 | 7 | 66172 | C |
| 806 | 7 | 66179 | C |
| 807 | 6 | 66185 | C |
| 808 | 6 | 66191 | C |
| 809 | 6 | 66197 | C |
| 810 | 6 | 66204 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 811 | 6 | 66210 | C |
| 812 | 6 | 66216 | C |
| 813 | 6 | 66222 | C |
| 814 | 6 | 66229 | C |
| 815 | 6 | 66235 | C |
| 816 | 6 | 66241 | C |
| 817 | 6 | 66248 | C |
| 818 | 6 | 66254 | C |
| 819 | 6 | 66260 | C |
| 820 | 6 | 66266 | C |
| 821 | 6 | 66272 | C |
| 822 | 6 | 66278 | C |
| 823 | 6 | 66284 | C |
| 824 | 6 | 66290 | C |
| 825 | 6 | 66296 | C |
| 826 | 6 | 66302 | C |
| 827 | 6 | 66308 | C |
| 828 | 6 | 66314 | C |
| 829 | 6 | 66320 | C |
| 830 | 6 | 66326 | C |
| 831 | 6 | 66332 | C |
| 832 | 6 | 66338 | C |
| 833 | 6 | 66344 | C |
| 834 | 6 | 66350 | C |
| 835 | 6 | 66356 | C |
| 836 | 6 | 66362 | C |
| 837 | 6 | 66368 | C |
| 838 | 6 | 66374 | C |
| 839 | 6 | 66380 | C |
| 840 | 6 | 66386 | C |
| 841 | 6 | 66392 | C |
| 842 | 6 | 66398 | C |
| 843 | 6 | 66404 | C |
| 844 | 6 | 66410 | C |
| 845 | 6 | 66416 | C |
| 846 | 6 | 66422 | C |
| 847 | 6 | 66428 | C |
| 848 | 6 | 66434 | C |
| 849 | 6 | 66440 | C |
| 850 | 6 | 66446 | C |
| 851 | 6 | 66452 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 852 | 6 | 66458 | C |
| 853 | 6 | 66464 | C |
| 854 | 6 | 66470 | C |
| 855 | 6 | 66476 | C |
| 856 | 6 | 66482 | C |
| 857 | 6 | 66488 | C |
| 858 | 6 | 66494 | C |
| 859 | 6 | 66500 | C |
| 860 | 5 | 66505 | C |
| 870 | 5 | 66510 | C |
| 871 | 5 | 66515 | C |
| 872 | 5 | 66520 | C |
| 873 | 5 | 66525 | C |
| 874 | 5 | 66530 | C |
| 875 | 5 | 66535 | C |
| 876 | 5 | 66540 | C |
| 877 | 5 | 66545 | C |
| 878 | 5 | 66550 | C |
| 879 | 5 | 66555 | C |
| 880 | 5 | 66560 | C |
| 881 | 5 | 66565 | C |
| 882 | 5 | 66570 | C |
| 883 | 5 | 66575 | C |
| 884 | 5 | 66580 | C |
| 885 | 5 | 66585 | C |
| 886 | 5 | 66590 | C |
| 887 | 5 | 66595 | C |
| 888 | 5 | 66600 | C |
| 889 | 5 | 66605 | C |
| 890 | 5 | 66610 | C |
| 891 | 5 | 66615 | C |
| 892 | 5 | 66620 | C |
| 893 | 5 | 66625 | C |
| 894 | 5 | 66630 | C |
| 895 | 5 | 66635 | C |
| 896 | 5 | 66640 | C |
| 897 | 5 | 66645 | C |
| 898 | 5 | 66650 | C |
| 899 | 5 | 66655 | C |
| 900 | 5 | 66660 | C |
| 901 | 5 | 66665 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 902 | 5 | 66670 | C |
| 903 | 5 | 66675 | C |
| 904 | 5 | 66680 | C |
| 905 | 5 | 66685 | C |
| 906 | 5 | 66690 | C |
| 907 | 5 | 66695 | C |
| 908 | 5 | 66700 | C |
| 909 | 5 | 66705 | C |
| 910 | 5 | 66710 | C |
| 911 | 5 | 66715 | C |
| 912 | 5 | 66720 | C |
| 913 | 5 | 66725 | C |
| 914 | 5 | 66730 | C |
| 915 | 4 | 66734 | C |
| 916 | 4 | 66738 | C |
| 917 | 4 | 66742 | C |
| 918 | 4 | 66746 | C |
| 919 | 4 | 66750 | C |
| 920 | 4 | 66754 | C |
| 921 | 4 | 66758 | C |
| 922 | 4 | 66762 | C |
| 923 | 4 | 66766 | C |
| 924 | 4 | 66770 | C |
| 925 | 4 | 66774 | C |
| 926 | 4 | 66778 | C |
| 927 | 4 | 66782 | C |
| 928 | 4 | 66786 | C |
| 929 | 4 | 66790 | C |
| 930 | 4 | 66794 | C |
| 931 | 4 | 66798 | C |
| 932 | 4 | 66802 | C |
| 933 | 4 | 66806 | C |
| 934 | 4 | 66810 | C |
| 935 | 4 | 66814 | C |
| 936 | 4 | 66818 | C |
| 937 | 4 | 66822 | C |
| 938 | 4 | 66826 | C |
| 939 | 4 | 66830 | C |
| 940 | 4 | 66834 | C |
| 941 | 4 | 66838 | C |
| 942 | 4 | 66842 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 943 | 4 | 66846 | C |
| 944 | 4 | 66850 | C |
| 945 | 4 | 66854 | C |
| 946 | 4 | 66858 | C |
| 947 | 4 | 66862 | C |
| 948 | 4 | 66866 | C |
| 949 | 4 | 66870 | C |
| 950 | 4 | 66874 | C |
| 951 | 4 | 66878 | C |
| 952 | 4 | 66882 | C |
| 953 | 4 | 66886 | C |
| 954 | 4 | 66890 | C |
| 955 | 4 | 66894 | C |
| 956 | 4 | 66898 | C |
| 957 | 4 | 66902 | C |
| 958 | 4 | 66906 | C |
| 959 | 4 | 66910 | C |
| 960 | 4 | 66914 | C |
| 961 | 4 | 66918 | C |
| 962 | 4 | 66922 | C |
| 963 | 4 | 66926 | C |
| 964 | 4 | 66930 | C |
| 965 | 4 | 66934 | C |
| 966 | 4 | 66938 | C |
| 967 | 4 | 66942 | C |
| 968 | 4 | 66946 | C |
| 969 | 4 | 66950 | C |
| 970 | 4 | 66954 | C |
| 971 | 4 | 66958 | C |
| 972 | 4 | 66962 | C |
| 973 | 4 | 66966 | C |
| 974 | 4 | 66970 | C |
| 975 | 4 | 66974 | C |
| 976 | 4 | 66978 | C |
| 977 | 3 | 66981 | C |
| 978 | 3 | 66984 | C |
| 979 | 3 | 66987 | C |
| 980 | 3 | 66990 | C |
| 981 | 3 | 66993 | C |
| 982 | 3 | 66996 | C |
| 983 | 3 | 66999 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 984 | 3 | 67002 | C |
| 985 | 3 | 67005 | C |
| 986 | 3 | 67008 | C |
| 987 | 3 | 67011 | C |
| 988 | 3 | 67014 | C |
| 989 | 3 | 67017 | C |
| 990 | 3 | 67020 | C |
| 991 | 3 | 67023 | C |
| 992 | 3 | 67026 | C |
| 993 | 3 | 67029 | C |
| 994 | 3 | 67032 | C |
| 995 | 3 | 67035 | C |
| 996 | 3 | 67038 | C |
| 997 | 3 | 67041 | C |
| 998 | 3 | 67044 | C |
| 999 | 3 | 67047 | C |
| 1000 | 3 | 67050 | C |
| 1001 | 3 | 67053 | C |
| 1002 | 3 | 67056 | C |
| 1003 | 3 | 67059 | C |
| 1004 | 3 | 67062 | C |
| 1005 | 3 | 67065 | C |
| 1006 | 3 | 67068 | C |
| 1007 | 3 | 67071 | C |
| 1008 | 3 | 67074 | C |
| 1009 | 3 | 67077 | C |
| 1010 | 3 | 67080 | C |
| 1011 | 3 | 67083 | C |
| 1012 | 3 | 67086 | C |
| 1013 | 3 | 67089 | C |
| 1014 | 3 | 67092 | C |
| 1015 | 3 | 67095 | C |
| 1016 | 3 | 67098 | C |
| 1017 | 3 | 67101 | C |
| 1018 | 3 | 67104 | C |
| 1019 | 3 | 67107 | C |
| 1020 | 3 | 67110 | C |
| 1021 | 3 | 67113 | C |
| 1022 | 3 | 67116 | C |
| 1023 | 3 | 67119 | C |
| 1024 | 3 | 67122 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1025 | 3 | 67125 | C |
| 1026 | 3 | 67128 | C |
| 1027 | 3 | 67131 | C |
| 1028 | 3 | 67134 | C |
| 1029 | 3 | 67137 | C |
| 1030 | 3 | 67140 | C |
| 1031 | 3 | 67143 | C |
| 1032 | 3 | 67146 | C |
| 1033 | 3 | 67149 | C |
| 1034 | 3 | 67152 | C |
| 1035 | 3 | 67155 | C |
| 1036 | 3 | 67158 | C |
| 1037 | 3 | 67161 | C |
| 1038 | 3 | 67164 | C |
| 1039 | 3 | 67167 | C |
| 1040 | 3 | 67170 | C |
| 1041 | 3 | 67173 | C |
| 1042 | 3 | 67176 | C |
| 1043 | 3 | 67179 | C |
| 1044 | 3 | 67182 | C |
| 1045 | 3 | 67185 | C |
| 1046 | 3 | 67188 | C |
| 1047 | 2 | 67190 | C |
| 1048 | 2 | 67192 | C |
| 1049 | 2 | 67194 | C |
| 1050 | 2 | 67196 | C |
| 1051 | 2 | 67198 | C |
| 1052 | 2 | 67200 | C |
| 1053 | 2 | 67202 | C |
| 1054 | 2 | 67204 | C |
| 1055 | 2 | 67206 | C |
| 1056 | 2 | 67208 | C |
| 1057 | 2 | 67210 | C |
| 1058 | 2 | 67212 | C |
| 1059 | 2 | 67214 | C |
| 1060 | 2 | 67216 | C |
| 1061 | 2 | 67218 | C |
| 1062 | 2 | 67220 | C |
| 1063 | 2 | 67222 | C |
| 1064 | 2 | 67224 | C |
| 1065 | 2 | 67226 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1066 | 2 | 67228 | C |
| 1067 | 2 | 67230 | C |
| 1068 | 2 | 67232 | C |
| 1069 | 2 | 67234 | C |
| 1070 | 2 | 67236 | C |
| 1071 | 2 | 67238 | C |
| 1072 | 2 | 67240 | C |
| 1073 | 2 | 67242 | C |
| 1074 | 2 | 67244 | C |
| 1075 | 2 | 67246 | C |
| 1076 | 2 | 67248 | C |
| 1077 | 2 | 67250 | C |
| 1078 | 2 | 67252 | C |
| 1079 | 2 | 67254 | C |
| 1080 | 2 | 67256 | C |
| 1081 | 2 | 67258 | C |
| 1082 | 2 | 67260 | C |
| 1083 | 2 | 67262 | C |
| 1084 | 2 | 67264 | C |
| 1085 | 2 | 67266 | C |
| 1086 | 2 | 67268 | C |
| 1087 | 2 | 67270 | C |
| 1088 | 2 | 67272 | C |
| 1089 | 2 | 67274 | C |
| 1090 | 2 | 67276 | C |
| 1091 | 2 | 67278 | C |
| 1092 | 2 | 67280 | C |
| 1093 | 2 | 67282 | C |
| 1094 | 2 | 67284 | C |
| 1095 | 2 | 67286 | C |
| 1096 | 2 | 67288 | C |
| 1097 | 2 | 67290 | C |
| 1098 | 2 | 67292 | C |
| 1099 | 2 | 67294 | C |
| 1100 | 2 | 67296 | C |
| 1101 | 2 | 67298 | C |
| 1102 | 2 | 67300 | C |
| 1103 | 2 | 67302 | C |
| 1104 | 2 | 67304 | C |
| 1105 | 2 | 67306 | C |
| 1106 | 2 | 67308 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1107 | 2 | 67310 | C |
| 1108 | 2 | 67312 | C |
| 1109 | 2 | 67314 | C |
| 1110 | 2 | 67316 | C |
| 1111 | 2 | 67318 | C |
| 1112 | 2 | 67320 | C |
| 1113 | 2 | 67322 | C |
| 1114 | 2 | 67324 | C |
| 1115 | 2 | 67326 | C |
| 1116 | 2 | 67328 | C |
| 1117 | 2 | 67330 | C |
| 1118 | 2 | 67332 | C |
| 1119 | 2 | 67334 | C |
| 1120 | 2 | 67336 | C |
| 1121 | 2 | 67338 | C |
| 1122 | 2 | 67340 | C |
| 1123 | 2 | 67342 | C |
| 1124 | 2 | 67344 | C |
| 1125 | 2 | 67346 | C |
| 1126 | 2 | 67348 | C |
| 1127 | 2 | 67350 | C |
| 1128 | 2 | 67352 | C |
| 1129 | 2 | 67354 | C |
| 1130 | 2 | 67356 | C |
| 1131 | 2 | 67358 | C |
| 1132 | 2 | 67360 | C |
| 1133 | 2 | 67362 | C |
| 1134 | 2 | 67364 | C |
| 1135 | 2 | 67366 | C |
| 1136 | 2 | 67368 | C |
| 1137 | 2 | 67370 | C |
| 1138 | 2 | 67372 | C |
| 1139 | 2 | 67374 | C |
| 1140 | 2 | 67376 | C |
| 1141 | 2 | 67378 | C |
| 1142 | 2 | 67380 | C |
| 1143 | 2 | 67382 | C |
| 1144 | 2 | 67384 | C |
| 1145 | 2 | 67386 | C |
| 1146 | 2 | 67388 | C |
| 1147 | 2 | 67390 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1148 | 2 | 67392 | C |
| 1149 | 2 | 67394 | C |
| 1150 | 2 | 67396 | C |
| 1151 | 2 | 67397 | C |
| 1152 | 1 | 67398 | C |
| 1153 | 1 | 67399 | C |
| 1154 | 1 | 67400 | C |
| 1155 | 1 | 67401 | C |
| 1156 | 1 | 67402 | C |
| 1157 | 1 | 67403 | C |
| 1158 | 1 | 67404 | C |
| 1159 | 1 | 67405 | C |
| 1160 | 1 | 67406 | C |
| 1161 | 1 | 67407 | C |
| 1162 | 1 | 67408 | C |
| 1163 | 1 | 67409 | C |
| 1164 | 1 | 67410 | C |
| 1165 | 1 | 67411 | C |
| 1166 | 1 | 67412 | C |
| 1167 | 1 | 67413 | C |
| 1168 | 1 | 67414 | C |
| 1169 | 1 | 67415 | C |
| 1170 | 1 | 67416 | C |
| 1171 | 1 | 67417 | C |
| 1172 | 1 | 67418 | C |
| 1173 | 1 | 67419 | C |
| 1174 | 1 | 67420 | C |
| 1175 | 1 | 67421 | C |
| 1176 | 1 | 67422 | C |
| 1177 | 1 | 67423 | C |
| 1178 | 1 | 67424 | C |
| 1179 | 1 | 67425 | C |
| 1180 | 1 | 67426 | C |
| 1181 | 1 | 67427 | C |
| 1182 | 1 | 67428 | C |
| 1183 | 1 | 67429 | C |
| 1184 | 1 | 67430 | C |
| 1185 | 1 | 67431 | C |
| 1186 | 1 | 67432 | C |
| 1187 | 1 | 67433 | C |
| 1188 | 1 | 67434 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1189 | 1 | 67435 | C |
| 1190 | 1 | 67436 | C |
| 1191 | 1 | 67437 | C |
| 1192 | 1 | 67438 | C |
| 1193 | 1 | 67439 | C |
| 1194 | 1 | 67440 | C |
| 1195 | 1 | 67441 | C |
| 1196 | 1 | 67442 | C |
| 1197 | 1 | 67443 | C |
| 1198 | 1 | 67444 | C |
| 1199 | 1 | 67445 | C |
| 1200 | 1 | 67446 | C |
| 1201 | 1 | 67447 | C |
| 1202 | 1 | 67448 | C |
| 1203 | 1 | 67449 | C |
| 1204 | 1 | 67450 | C |
| 1205 | 1 | 67451 | C |
| 1206 | 1 | 67452 | C |
| 1207 | 1 | 67453 | C |
| 1208 | 1 | 67454 | C |
| 1209 | 1 | 67455 | C |
| 1210 | 1 | 67456 | C |
| 1211 | 1 | 67457 | C |
| 1212 | 1 | 67458 | C |
| 1213 | 1 | 67459 | C |
| 1214 | 1 | 67460 | C |
| 1215 | 1 | 67461 | C |
| 1216 | 1 | 67462 | C |
| 1217 | 1 | 67463 | C |
| 1218 | 1 | 67464 | C |
| 1219 | 1 | 67465 | C |
| 1220 | 1 | 67466 | C |
| 1221 | 1 | 67467 | C |
| 1222 | 1 | 67468 | C |
| 1223 | 1 | 67469 | C |
| 1224 | 1 | 67470 | C |
| 1225 | 1 | 67471 | C |
| 1226 | 1 | 67472 | C |
| 1227 | 1 | 67473 | C |
| 1228 | 1 | 67474 | C |
| 1229 | 1 | 67475 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1230 | 1 | 67476 | C |
| 1231 | 1 | 67477 | C |
| 1232 | 1 | 67478 | C |
| 1233 | 1 | 67479 | C |
| 1234 | 1 | 67480 | C |
| 1235 | 1 | 67481 | C |
| 1236 | 1 | 67482 | C |
| 1237 | 1 | 67483 | C |
| 1238 | 1 | 67484 | C |
| 1239 | 1 | 67485 | C |
| 1240 | 1 | 67486 | C |
| 1241 | 1 | 67487 | C |
| 1242 | 1 | 67488 | C |
| 1243 | 1 | 67489 | C |
| 1244 | 1 | 67490 | C |
| 1245 | 1 | 67491 | C |
| 1246 | 1 | 67492 | C |
| 1247 | 1 | 67493 | C |
| 1248 | 1 | 67494 | C |
| 1249 | 1 | 67495 | C |
| 1250 | 1 | 67496 | C |
| 1251 | 1 | 67497 | C |
| 1252 | 1 | 67498 | C |
| 1253 | 1 | 67499 | C |
| 1254 | 1 | 67500 | C |
| 1255 | 1 | 67501 | C |
| 1256 | 1 | 67502 | C |
| 1257 | 1 | 67503 | C |
| 1258 | 1 | 67504 | C |
| 1259 | 1 | 67505 | C |
| 1260 | 1 | 67506 | C |
| 1261 | 1 | 67507 | C |
| 1262 | 1 | 67508 | C |
| 1263 | 1 | 67509 | C |
| 1264 | 1 | 67510 | C |
| 1265 | 1 | 67511 | C |
| 1266 | 1 | 67512 | C |
| 1267 | 1 | 67513 | C |
| 1268 | 1 | 67514 | C |
| 1269 | 1 | 67515 | C |
| 1270 | 1 | 67516 | C |

Tabela 1 - Curva ABC em relação a quantidade (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Conclusão

| QTD: Quantidade vendida | | | |
|--------------------------------|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | QTD | Σ QTD | ABC POR QTD |
| 1271 | 1 | 67517 | C |
| 1272 | 1 | 67518 | C |
| 1273 | 1 | 67519 | C |
| 1274 | 1 | 67520 | C |
| 1275 | 1 | 67521 | C |
| 1276 | 1 | 67522 | C |
| 1277 | 1 | 67523 | C |
| 1278 | 1 | 67524 | C |
| 1279 | 1 | 67525 | C |
| 1280 | 1 | 67526 | C |
| 1281 | 1 | 67527 | C |
| 1282 | 1 | 67528 | C |
| 1283 | 1 | 67529 | C |
| 1284 | 1 | 67530 | C |
| 1285 | 1 | 67531 | C |
| 1286 | 1 | 67532 | C |
| CURVA C: | | 67532 | |

Fonte: Resultado da pesquisa.

APÊNDICE B - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1 | 2,24% | 2,24% | A |
| 2 | 1,48% | 3,72% | A |
| 3 | 1,44% | 5,16% | A |
| 4 | 1,43% | 6,59% | A |
| 5 | 1,15% | 7,74% | A |
| 6 | 1,11% | 8,85% | A |
| 7 | 1,05% | 9,90% | A |
| 8 | 0,96% | 10,86% | A |
| 9 | 0,87% | 11,73% | A |
| 10 | 0,80% | 12,53% | A |
| 11 | 0,80% | 13,33% | A |
| 12 | 0,80% | 14,13% | A |
| 13 | 0,79% | 14,92% | A |
| 14 | 0,78% | 15,70% | A |
| 15 | 0,77% | 16,47% | A |
| 16 | 0,76% | 17,23% | A |
| 17 | 0,71% | 17,94% | A |
| 18 | 0,71% | 18,65% | A |
| 19 | 0,69% | 19,34% | A |
| 20 | 0,68% | 20,02% | A |
| 21 | 0,67% | 20,69% | A |
| 22 | 0,65% | 21,34% | A |
| 23 | 0,65% | 21,99% | A |
| 24 | 0,64% | 22,63% | A |
| 25 | 0,63% | 23,26% | A |
| 26 | 0,62% | 23,88% | A |
| 27 | 0,59% | 24,47% | A |
| 28 | 0,59% | 25,06% | A |
| 29 | 0,58% | 25,64% | A |
| 30 | 0,56% | 26,20% | A |
| 31 | 0,55% | 26,75% | A |
| 32 | 0,55% | 27,30% | A |
| 33 | 0,54% | 27,84% | A |
| 34 | 0,54% | 28,38% | A |
| 35 | 0,53% | 28,91% | A |
| 36 | 0,52% | 29,43% | A |
| 37 | 0,51% | 29,94% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 38 | 0,50% | 30,44% | A |
| 39 | 0,50% | 30,94% | A |
| 40 | 0,47% | 31,41% | A |
| 41 | 0,46% | 31,87% | A |
| 42 | 0,46% | 32,33% | A |
| 43 | 0,46% | 32,79% | A |
| 44 | 0,44% | 33,23% | A |
| 45 | 0,44% | 33,67% | A |
| 46 | 0,44% | 34,11% | A |
| 47 | 0,44% | 34,55% | A |
| 48 | 0,44% | 34,99% | A |
| 49 | 0,43% | 35,42% | A |
| 50 | 0,43% | 35,85% | A |
| 51 | 0,42% | 36,27% | A |
| 52 | 0,42% | 36,69% | A |
| 53 | 0,40% | 37,09% | A |
| 54 | 0,40% | 37,49% | A |
| 55 | 0,39% | 37,88% | A |
| 56 | 0,38% | 38,26% | A |
| 57 | 0,38% | 38,64% | A |
| 58 | 0,37% | 39,01% | A |
| 59 | 0,37% | 39,38% | A |
| 60 | 0,36% | 39,74% | A |
| 61 | 0,36% | 40,10% | A |
| 62 | 0,36% | 40,46% | A |
| 63 | 0,35% | 40,81% | A |
| 64 | 0,35% | 41,16% | A |
| 65 | 0,34% | 41,50% | A |
| 66 | 0,33% | 41,83% | A |
| 67 | 0,33% | 42,16% | A |
| 68 | 0,31% | 42,47% | A |
| 69 | 0,31% | 42,78% | A |
| 70 | 0,31% | 43,09% | A |
| 71 | 0,31% | 43,40% | A |
| 72 | 0,31% | 43,71% | A |
| 73 | 0,30% | 44,01% | A |
| 74 | 0,30% | 44,31% | A |
| 75 | 0,30% | 44,61% | A |
| 76 | 0,30% | 44,91% | A |
| 77 | 0,29% | 45,20% | A |
| 78 | 0,29% | 45,49% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 79 | 0,29% | 45,78% | A |
| 80 | 0,29% | 46,07% | A |
| 81 | 0,28% | 46,35% | A |
| 82 | 0,27% | 46,62% | A |
| 83 | 0,27% | 46,89% | A |
| 84 | 0,27% | 47,16% | A |
| 85 | 0,27% | 47,43% | A |
| 86 | 0,27% | 47,70% | A |
| 87 | 0,27% | 47,97% | A |
| 88 | 0,26% | 48,23% | A |
| 89 | 0,26% | 48,49% | A |
| 90 | 0,26% | 48,75% | A |
| 91 | 0,26% | 49,01% | A |
| 92 | 0,26% | 49,27% | A |
| 93 | 0,26% | 49,53% | A |
| 94 | 0,25% | 49,78% | A |
| 95 | 0,25% | 50,03% | A |
| 96 | 0,25% | 50,28% | A |
| 97 | 0,25% | 50,53% | A |
| 98 | 0,24% | 50,77% | A |
| 99 | 0,24% | 51,01% | A |
| 100 | 0,24% | 51,25% | A |
| 101 | 0,24% | 51,49% | A |
| 102 | 0,23% | 51,72% | A |
| 103 | 0,23% | 51,95% | A |
| 104 | 0,23% | 52,18% | A |
| 105 | 0,23% | 52,41% | A |
| 106 | 0,23% | 52,64% | A |
| 107 | 0,23% | 52,87% | A |
| 108 | 0,22% | 53,09% | A |
| 109 | 0,22% | 53,31% | A |
| 110 | 0,22% | 53,53% | A |
| 111 | 0,22% | 53,75% | A |
| 112 | 0,22% | 53,97% | A |
| 113 | 0,22% | 54,19% | A |
| 114 | 0,21% | 54,40% | A |
| 115 | 0,21% | 54,61% | A |
| 116 | 0,21% | 54,82% | A |
| 117 | 0,21% | 55,03% | A |
| 118 | 0,21% | 55,24% | A |
| 119 | 0,21% | 55,45% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 120 | 0,21% | 55,66% | A |
| 121 | 0,21% | 55,87% | A |
| 122 | 0,20% | 56,07% | A |
| 123 | 0,20% | 56,27% | A |
| 124 | 0,20% | 56,47% | A |
| 125 | 0,20% | 56,67% | A |
| 126 | 0,20% | 56,87% | A |
| 127 | 0,20% | 57,07% | A |
| 128 | 0,19% | 57,26% | A |
| 129 | 0,19% | 57,45% | A |
| 130 | 0,19% | 57,64% | A |
| 131 | 0,19% | 57,83% | A |
| 132 | 0,19% | 58,02% | A |
| 133 | 0,19% | 58,21% | A |
| 134 | 0,19% | 58,40% | A |
| 135 | 0,18% | 58,58% | A |
| 136 | 0,18% | 58,76% | A |
| 137 | 0,18% | 58,94% | A |
| 138 | 0,18% | 59,12% | A |
| 139 | 0,18% | 59,30% | A |
| 140 | 0,18% | 59,48% | A |
| 141 | 0,18% | 59,66% | A |
| 142 | 0,18% | 59,84% | A |
| 143 | 0,17% | 60,01% | A |
| 144 | 0,17% | 60,18% | A |
| 145 | 0,17% | 60,35% | A |
| 146 | 0,17% | 60,52% | A |
| 147 | 0,17% | 60,69% | A |
| 148 | 0,17% | 60,86% | A |
| 149 | 0,17% | 61,03% | A |
| 150 | 0,17% | 61,20% | A |
| 151 | 0,16% | 61,36% | A |
| 152 | 0,16% | 61,52% | A |
| 153 | 0,16% | 61,68% | A |
| 154 | 0,16% | 61,84% | A |
| 155 | 0,16% | 62,00% | A |
| 156 | 0,16% | 62,16% | A |
| 157 | 0,16% | 62,32% | A |
| 158 | 0,16% | 62,48% | A |
| 159 | 0,16% | 62,64% | A |
| 160 | 0,16% | 62,80% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 161 | 0,16% | 62,96% | A |
| 162 | 0,16% | 63,12% | A |
| 163 | 0,15% | 63,27% | A |
| 164 | 0,15% | 63,42% | A |
| 165 | 0,15% | 63,57% | A |
| 166 | 0,15% | 63,72% | A |
| 167 | 0,15% | 63,87% | A |
| 168 | 0,15% | 64,02% | A |
| 169 | 0,14% | 64,16% | A |
| 170 | 0,14% | 64,30% | A |
| 171 | 0,14% | 64,44% | A |
| 172 | 0,14% | 64,58% | A |
| 173 | 0,14% | 64,72% | A |
| 174 | 0,14% | 64,86% | A |
| 175 | 0,14% | 65,00% | A |
| 176 | 0,14% | 65,14% | A |
| 177 | 0,13% | 65,27% | A |
| 178 | 0,13% | 65,40% | A |
| 179 | 0,13% | 65,53% | A |
| 180 | 0,13% | 65,66% | A |
| 181 | 0,13% | 65,79% | A |
| 182 | 0,13% | 65,92% | A |
| 183 | 0,13% | 66,05% | A |
| 184 | 0,13% | 66,18% | A |
| 185 | 0,13% | 66,31% | A |
| 186 | 0,13% | 66,44% | A |
| 187 | 0,13% | 66,57% | A |
| 188 | 0,13% | 66,70% | A |
| 189 | 0,13% | 66,83% | A |
| 190 | 0,13% | 66,96% | A |
| 191 | 0,13% | 67,09% | A |
| 192 | 0,13% | 67,22% | A |
| 193 | 0,12% | 67,34% | A |
| 194 | 0,12% | 67,46% | A |
| 195 | 0,12% | 67,58% | A |
| 196 | 0,12% | 67,70% | A |
| 197 | 0,12% | 67,82% | A |
| 198 | 0,12% | 67,94% | A |
| 199 | 0,12% | 68,06% | A |
| 200 | 0,12% | 68,18% | A |
| 201 | 0,12% | 68,30% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 202 | 0,12% | 68,42% | A |
| 203 | 0,12% | 68,54% | A |
| 204 | 0,12% | 68,66% | A |
| 205 | 0,12% | 68,78% | A |
| 206 | 0,12% | 68,90% | A |
| 207 | 0,12% | 69,02% | A |
| 208 | 0,12% | 69,14% | A |
| 209 | 0,12% | 69,26% | A |
| 210 | 0,12% | 69,38% | A |
| 211 | 0,11% | 69,49% | A |
| 212 | 0,11% | 69,60% | A |
| 213 | 0,11% | 69,71% | A |
| 214 | 0,11% | 69,82% | A |
| 215 | 0,11% | 69,93% | A |
| 216 | 0,11% | 70,04% | A |
| 217 | 0,11% | 70,15% | A |
| 218 | 0,11% | 70,26% | A |
| 219 | 0,11% | 70,37% | A |
| 220 | 0,11% | 70,48% | A |
| 221 | 0,11% | 70,59% | A |
| 222 | 0,11% | 70,70% | A |
| 223 | 0,11% | 70,81% | A |
| 224 | 0,10% | 70,91% | A |
| 225 | 0,10% | 71,01% | A |
| 226 | 0,10% | 71,11% | A |
| 227 | 0,10% | 71,21% | A |
| 228 | 0,10% | 71,31% | A |
| 229 | 0,10% | 71,41% | A |
| 230 | 0,10% | 71,51% | A |
| 231 | 0,10% | 71,61% | A |
| 232 | 0,10% | 71,71% | A |
| 233 | 0,10% | 71,81% | A |
| 234 | 0,10% | 71,91% | A |
| 235 | 0,10% | 72,01% | A |
| 236 | 0,10% | 72,11% | A |
| 237 | 0,09% | 72,20% | A |
| 238 | 0,09% | 72,29% | A |
| 239 | 0,09% | 72,38% | A |
| 240 | 0,09% | 72,47% | A |
| 241 | 0,09% | 72,56% | A |
| 242 | 0,09% | 72,65% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 243 | 0,09% | 72,74% | A |
| 244 | 0,09% | 72,83% | A |
| 245 | 0,09% | 72,92% | A |
| 246 | 0,09% | 73,01% | A |
| 247 | 0,09% | 73,10% | A |
| 248 | 0,09% | 73,19% | A |
| 249 | 0,09% | 73,28% | A |
| 250 | 0,09% | 73,37% | A |
| 251 | 0,09% | 73,46% | A |
| 252 | 0,09% | 73,55% | A |
| 253 | 0,09% | 73,64% | A |
| 254 | 0,09% | 73,73% | A |
| 255 | 0,09% | 73,82% | A |
| 256 | 0,09% | 73,91% | A |
| 257 | 0,09% | 74,00% | A |
| 258 | 0,09% | 74,09% | A |
| 259 | 0,09% | 74,18% | A |
| 260 | 0,09% | 74,27% | A |
| 261 | 0,09% | 74,36% | A |
| 262 | 0,09% | 74,45% | A |
| 263 | 0,09% | 74,54% | A |
| 264 | 0,09% | 74,63% | A |
| 265 | 0,09% | 74,72% | A |
| 266 | 0,08% | 74,80% | A |
| 267 | 0,08% | 74,88% | A |
| 268 | 0,08% | 74,96% | A |
| 269 | 0,08% | 75,04% | A |
| 270 | 0,08% | 75,12% | A |
| 271 | 0,08% | 75,20% | A |
| 272 | 0,08% | 75,28% | A |
| 273 | 0,08% | 75,36% | A |
| 274 | 0,08% | 75,44% | A |
| 275 | 0,08% | 75,52% | A |
| 276 | 0,08% | 75,60% | A |
| 277 | 0,08% | 75,68% | A |
| 278 | 0,08% | 75,76% | A |
| 279 | 0,08% | 75,84% | A |
| 280 | 0,08% | 75,92% | A |
| 281 | 0,08% | 76,00% | A |
| 282 | 0,08% | 76,08% | A |
| 283 | 0,08% | 76,16% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 284 | 0,08% | 76,24% | A |
| 285 | 0,08% | 76,32% | A |
| 286 | 0,08% | 76,40% | A |
| 288 | 0,08% | 76,48% | A |
| 289 | 0,08% | 76,56% | A |
| 290 | 0,08% | 76,64% | A |
| 291 | 0,08% | 76,72% | A |
| 292 | 0,08% | 76,80% | A |
| 293 | 0,08% | 76,88% | A |
| 294 | 0,08% | 76,96% | A |
| 295 | 0,08% | 77,04% | A |
| 296 | 0,08% | 77,12% | A |
| 297 | 0,08% | 77,20% | A |
| 298 | 0,08% | 77,28% | A |
| 299 | 0,07% | 77,35% | A |
| 300 | 0,07% | 77,42% | A |
| 301 | 0,07% | 77,49% | A |
| 302 | 0,07% | 77,56% | A |
| 303 | 0,07% | 77,63% | A |
| 304 | 0,07% | 77,70% | A |
| 305 | 0,07% | 77,77% | A |
| 306 | 0,07% | 77,84% | A |
| 307 | 0,07% | 77,91% | A |
| 308 | 0,07% | 77,98% | A |
| 309 | 0,07% | 78,05% | A |
| 310 | 0,07% | 78,12% | A |
| 311 | 0,07% | 78,19% | A |
| 312 | 0,07% | 78,26% | A |
| 313 | 0,07% | 78,33% | A |
| 314 | 0,07% | 78,40% | A |
| 315 | 0,07% | 78,47% | A |
| 316 | 0,07% | 78,54% | A |
| 317 | 0,07% | 78,61% | A |
| 318 | 0,07% | 78,68% | A |
| 319 | 0,07% | 78,75% | A |
| 320 | 0,07% | 78,82% | A |
| 321 | 0,07% | 78,89% | A |
| 322 | 0,07% | 78,96% | A |
| 323 | 0,07% | 79,03% | A |
| 324 | 0,07% | 79,10% | A |
| 325 | 0,07% | 79,17% | A |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 326 | 0,07% | 79,24% | A |
| 327 | 0,07% | 79,31% | A |
| 328 | 0,07% | 79,38% | A |
| 329 | 0,07% | 79,45% | A |
| 330 | 0,07% | 79,52% | A |
| 331 | 0,06% | 79,58% | A |
| 332 | 0,06% | 79,64% | A |
| 333 | 0,06% | 79,70% | A |
| 334 | 0,06% | 79,76% | A |
| 335 | 0,06% | 79,82% | A |
| 336 | 0,06% | 79,88% | A |
| 337 | 0,06% | 79,94% | A |
| 338 | 0,06% | 80,00% | A |
| 339 | 0,06% | 80,06% | B |
| 340 | 0,06% | 80,12% | B |
| 341 | 0,06% | 80,18% | B |
| 342 | 0,06% | 80,24% | B |
| 343 | 0,06% | 80,30% | B |
| 344 | 0,06% | 80,36% | B |
| 345 | 0,06% | 80,42% | B |
| 346 | 0,06% | 80,48% | B |
| 347 | 0,06% | 80,54% | B |
| 348 | 0,06% | 80,60% | B |
| 349 | 0,06% | 80,66% | B |
| 350 | 0,06% | 80,72% | B |
| 351 | 0,06% | 80,78% | B |
| 352 | 0,06% | 80,84% | B |
| 353 | 0,06% | 80,90% | B |
| 354 | 0,06% | 80,96% | B |
| 355 | 0,06% | 81,02% | B |
| 356 | 0,06% | 81,08% | B |
| 357 | 0,06% | 81,14% | B |
| 358 | 0,06% | 81,20% | B |
| 359 | 0,06% | 81,26% | B |
| 360 | 0,05% | 81,31% | B |
| 361 | 0,05% | 81,36% | B |
| 362 | 0,05% | 81,41% | B |
| 363 | 0,05% | 81,46% | B |
| 364 | 0,05% | 81,51% | B |
| 365 | 0,05% | 81,56% | B |
| 366 | 0,05% | 81,61% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 367 | 0,05% | 81,66% | B |
| 368 | 0,05% | 81,71% | B |
| 369 | 0,05% | 81,76% | B |
| 370 | 0,05% | 81,81% | B |
| 371 | 0,05% | 81,86% | B |
| 372 | 0,05% | 81,91% | B |
| 373 | 0,05% | 81,96% | B |
| 374 | 0,05% | 82,01% | B |
| 375 | 0,05% | 82,06% | B |
| 376 | 0,05% | 82,11% | B |
| 377 | 0,05% | 82,16% | B |
| 378 | 0,05% | 82,21% | B |
| 379 | 0,05% | 82,26% | B |
| 380 | 0,05% | 82,31% | B |
| 381 | 0,05% | 82,36% | B |
| 382 | 0,05% | 82,41% | B |
| 383 | 0,05% | 82,46% | B |
| 384 | 0,05% | 82,51% | B |
| 385 | 0,05% | 82,56% | B |
| 386 | 0,05% | 82,61% | B |
| 387 | 0,05% | 82,66% | B |
| 388 | 0,05% | 82,71% | B |
| 389 | 0,05% | 82,76% | B |
| 390 | 0,05% | 82,81% | B |
| 391 | 0,05% | 82,86% | B |
| 392 | 0,05% | 82,91% | B |
| 393 | 0,05% | 82,96% | B |
| 394 | 0,05% | 83,01% | B |
| 395 | 0,05% | 83,06% | B |
| 396 | 0,05% | 83,11% | B |
| 397 | 0,05% | 83,16% | B |
| 398 | 0,05% | 83,21% | B |
| 399 | 0,05% | 83,26% | B |
| 400 | 0,05% | 83,31% | B |
| 401 | 0,05% | 83,36% | B |
| 402 | 0,05% | 83,41% | B |
| 403 | 0,05% | 83,46% | B |
| 404 | 0,05% | 83,51% | B |
| 405 | 0,05% | 83,56% | B |
| 406 | 0,05% | 83,61% | B |
| 407 | 0,05% | 83,66% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 408 | 0,05% | 83,71% | B |
| 409 | 0,05% | 83,76% | B |
| 410 | 0,05% | 83,81% | B |
| 411 | 0,05% | 83,86% | B |
| 412 | 0,05% | 83,91% | B |
| 413 | 0,05% | 83,96% | B |
| 414 | 0,05% | 84,01% | B |
| 415 | 0,04% | 84,05% | B |
| 416 | 0,04% | 84,09% | B |
| 417 | 0,04% | 84,13% | B |
| 418 | 0,04% | 84,17% | B |
| 419 | 0,04% | 84,21% | B |
| 420 | 0,04% | 84,25% | B |
| 421 | 0,04% | 84,29% | B |
| 422 | 0,04% | 84,33% | B |
| 423 | 0,04% | 84,37% | B |
| 424 | 0,04% | 84,41% | B |
| 425 | 0,04% | 84,45% | B |
| 426 | 0,04% | 84,49% | B |
| 427 | 0,04% | 84,53% | B |
| 428 | 0,04% | 84,57% | B |
| 429 | 0,04% | 84,61% | B |
| 430 | 0,04% | 84,65% | B |
| 431 | 0,04% | 84,69% | B |
| 432 | 0,04% | 84,73% | B |
| 433 | 0,04% | 84,77% | B |
| 434 | 0,04% | 84,81% | B |
| 435 | 0,04% | 84,85% | B |
| 436 | 0,04% | 84,89% | B |
| 437 | 0,04% | 84,93% | B |
| 438 | 0,04% | 84,97% | B |
| 439 | 0,04% | 85,01% | B |
| 440 | 0,04% | 85,05% | B |
| 441 | 0,04% | 85,09% | B |
| 442 | 0,04% | 85,13% | B |
| 443 | 0,04% | 85,17% | B |
| 444 | 0,04% | 85,21% | B |
| 445 | 0,04% | 85,25% | B |
| 446 | 0,04% | 85,29% | B |
| 447 | 0,04% | 85,33% | B |
| 448 | 0,04% | 85,37% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 449 | 0,04% | 85,41% | B |
| 450 | 0,04% | 85,45% | B |
| 451 | 0,04% | 85,49% | B |
| 452 | 0,04% | 85,53% | B |
| 453 | 0,04% | 85,57% | B |
| 454 | 0,04% | 85,61% | B |
| 455 | 0,04% | 85,65% | B |
| 456 | 0,04% | 85,69% | B |
| 457 | 0,04% | 85,73% | B |
| 458 | 0,04% | 85,77% | B |
| 459 | 0,04% | 85,81% | B |
| 460 | 0,04% | 85,85% | B |
| 461 | 0,04% | 85,89% | B |
| 462 | 0,04% | 85,93% | B |
| 463 | 0,04% | 85,97% | B |
| 464 | 0,04% | 86,01% | B |
| 465 | 0,04% | 86,05% | B |
| 466 | 0,04% | 86,09% | B |
| 467 | 0,04% | 86,13% | B |
| 468 | 0,04% | 86,17% | B |
| 469 | 0,04% | 86,21% | B |
| 470 | 0,04% | 86,25% | B |
| 471 | 0,04% | 86,29% | B |
| 472 | 0,04% | 86,33% | B |
| 473 | 0,04% | 86,37% | B |
| 474 | 0,04% | 86,41% | B |
| 475 | 0,04% | 86,45% | B |
| 476 | 0,04% | 86,49% | B |
| 477 | 0,04% | 86,53% | B |
| 478 | 0,04% | 86,57% | B |
| 479 | 0,04% | 86,61% | B |
| 480 | 0,04% | 86,65% | B |
| 481 | 0,04% | 86,69% | B |
| 482 | 0,04% | 86,73% | B |
| 483 | 0,04% | 86,77% | B |
| 484 | 0,04% | 86,81% | B |
| 485 | 0,04% | 86,85% | B |
| 486 | 0,03% | 86,88% | B |
| 487 | 0,03% | 86,91% | B |
| 488 | 0,03% | 86,94% | B |
| 489 | 0,03% | 86,97% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 490 | 0,03% | 87,00% | B |
| 491 | 0,03% | 87,03% | B |
| 492 | 0,03% | 87,06% | B |
| 493 | 0,03% | 87,09% | B |
| 494 | 0,03% | 87,12% | B |
| 495 | 0,03% | 87,15% | B |
| 496 | 0,03% | 87,18% | B |
| 497 | 0,03% | 87,21% | B |
| 498 | 0,03% | 87,24% | B |
| 499 | 0,03% | 87,27% | B |
| 500 | 0,03% | 87,30% | B |
| 501 | 0,03% | 87,33% | B |
| 502 | 0,03% | 87,36% | B |
| 503 | 0,03% | 87,39% | B |
| 504 | 0,03% | 87,42% | B |
| 505 | 0,03% | 87,45% | B |
| 506 | 0,03% | 87,48% | B |
| 507 | 0,03% | 87,51% | B |
| 508 | 0,03% | 87,54% | B |
| 509 | 0,03% | 87,57% | B |
| 510 | 0,03% | 87,60% | B |
| 511 | 0,03% | 87,63% | B |
| 512 | 0,03% | 87,66% | B |
| 513 | 0,03% | 87,69% | B |
| 514 | 0,03% | 87,72% | B |
| 515 | 0,03% | 87,75% | B |
| 516 | 0,03% | 87,78% | B |
| 517 | 0,03% | 87,81% | B |
| 518 | 0,03% | 87,84% | B |
| 519 | 0,03% | 87,87% | B |
| 520 | 0,03% | 87,90% | B |
| 521 | 0,03% | 87,93% | B |
| 522 | 0,03% | 87,96% | B |
| 523 | 0,03% | 87,99% | B |
| 524 | 0,03% | 88,02% | B |
| 525 | 0,03% | 88,05% | B |
| 526 | 0,03% | 88,08% | B |
| 527 | 0,03% | 88,11% | B |
| 528 | 0,03% | 88,14% | B |
| 529 | 0,03% | 88,17% | B |
| 530 | 0,03% | 88,20% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 531 | 0,03% | 88,23% | B |
| 532 | 0,03% | 88,26% | B |
| 533 | 0,03% | 88,29% | B |
| 534 | 0,03% | 88,32% | B |
| 535 | 0,03% | 88,35% | B |
| 536 | 0,03% | 88,38% | B |
| 537 | 0,03% | 88,41% | B |
| 538 | 0,03% | 88,44% | B |
| 539 | 0,03% | 88,47% | B |
| 540 | 0,03% | 88,50% | B |
| 541 | 0,03% | 88,53% | B |
| 542 | 0,03% | 88,56% | B |
| 543 | 0,03% | 88,59% | B |
| 544 | 0,03% | 88,62% | B |
| 545 | 0,03% | 88,65% | B |
| 546 | 0,03% | 88,68% | B |
| 547 | 0,03% | 88,71% | B |
| 548 | 0,03% | 88,74% | B |
| 549 | 0,03% | 88,77% | B |
| 550 | 0,03% | 88,80% | B |
| 551 | 0,03% | 88,83% | B |
| 552 | 0,03% | 88,86% | B |
| 553 | 0,03% | 88,89% | B |
| 554 | 0,03% | 88,92% | B |
| 555 | 0,03% | 88,95% | B |
| 556 | 0,03% | 88,98% | B |
| 557 | 0,03% | 89,01% | B |
| 558 | 0,03% | 89,04% | B |
| 559 | 0,03% | 89,07% | B |
| 560 | 0,03% | 89,10% | B |
| 561 | 0,03% | 89,13% | B |
| 562 | 0,03% | 89,16% | B |
| 563 | 0,03% | 89,19% | B |
| 564 | 0,03% | 89,22% | B |
| 565 | 0,03% | 89,25% | B |
| 566 | 0,03% | 89,28% | B |
| 567 | 0,03% | 89,31% | B |
| 568 | 0,03% | 89,34% | B |
| 569 | 0,03% | 89,37% | B |
| 570 | 0,03% | 89,40% | B |
| 571 | 0,03% | 89,43% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 572 | 0,03% | 89,46% | B |
| 573 | 0,03% | 89,49% | B |
| 574 | 0,03% | 89,52% | B |
| 576 | 0,02% | 89,54% | B |
| 577 | 0,02% | 89,56% | B |
| 578 | 0,02% | 89,58% | B |
| 579 | 0,02% | 89,60% | B |
| 580 | 0,02% | 89,62% | B |
| 581 | 0,02% | 89,64% | B |
| 582 | 0,02% | 89,66% | B |
| 583 | 0,02% | 89,68% | B |
| 584 | 0,02% | 89,70% | B |
| 585 | 0,02% | 89,72% | B |
| 586 | 0,02% | 89,74% | B |
| 587 | 0,02% | 89,76% | B |
| 588 | 0,02% | 89,78% | B |
| 589 | 0,02% | 89,80% | B |
| 590 | 0,02% | 89,82% | B |
| 591 | 0,02% | 89,84% | B |
| 592 | 0,02% | 89,86% | B |
| 593 | 0,02% | 89,88% | B |
| 594 | 0,02% | 89,90% | B |
| 595 | 0,02% | 89,92% | B |
| 596 | 0,02% | 89,94% | B |
| 597 | 0,02% | 89,96% | B |
| 598 | 0,02% | 89,98% | B |
| 599 | 0,02% | 90,00% | B |
| 600 | 0,02% | 90,02% | B |
| 601 | 0,02% | 90,04% | B |
| 602 | 0,02% | 90,06% | B |
| 603 | 0,02% | 90,08% | B |
| 604 | 0,02% | 90,10% | B |
| 605 | 0,02% | 90,12% | B |
| 606 | 0,02% | 90,14% | B |
| 607 | 0,02% | 90,16% | B |
| 608 | 0,02% | 90,18% | B |
| 609 | 0,02% | 90,20% | B |
| 610 | 0,02% | 90,22% | B |
| 611 | 0,02% | 90,24% | B |
| 612 | 0,02% | 90,26% | B |
| 613 | 0,02% | 90,28% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 614 | 0,02% | 90,30% | B |
| 615 | 0,02% | 90,32% | B |
| 616 | 0,02% | 90,34% | B |
| 617 | 0,02% | 90,36% | B |
| 618 | 0,02% | 90,38% | B |
| 619 | 0,02% | 90,40% | B |
| 620 | 0,02% | 90,42% | B |
| 621 | 0,02% | 90,44% | B |
| 622 | 0,02% | 90,46% | B |
| 623 | 0,02% | 90,48% | B |
| 624 | 0,02% | 90,50% | B |
| 625 | 0,02% | 90,52% | B |
| 626 | 0,02% | 90,54% | B |
| 627 | 0,02% | 90,56% | B |
| 628 | 0,02% | 90,58% | B |
| 629 | 0,02% | 90,60% | B |
| 630 | 0,02% | 90,62% | B |
| 631 | 0,02% | 90,64% | B |
| 632 | 0,02% | 90,66% | B |
| 633 | 0,02% | 90,68% | B |
| 634 | 0,02% | 90,70% | B |
| 635 | 0,02% | 90,72% | B |
| 636 | 0,02% | 90,74% | B |
| 637 | 0,02% | 90,76% | B |
| 638 | 0,02% | 90,78% | B |
| 639 | 0,02% | 90,80% | B |
| 640 | 0,02% | 90,82% | B |
| 641 | 0,02% | 90,84% | B |
| 642 | 0,02% | 90,86% | B |
| 643 | 0,02% | 90,88% | B |
| 644 | 0,02% | 90,90% | B |
| 645 | 0,02% | 90,92% | B |
| 646 | 0,02% | 90,94% | B |
| 647 | 0,02% | 90,96% | B |
| 648 | 0,02% | 90,98% | B |
| 649 | 0,02% | 91,00% | B |
| 650 | 0,02% | 91,02% | B |
| 651 | 0,02% | 91,04% | B |
| 652 | 0,02% | 91,06% | B |
| 653 | 0,02% | 91,08% | B |
| 654 | 0,02% | 91,10% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 655 | 0,02% | 91,12% | B |
| 656 | 0,02% | 91,14% | B |
| 657 | 0,02% | 91,16% | B |
| 658 | 0,02% | 91,18% | B |
| 659 | 0,02% | 91,20% | B |
| 660 | 0,02% | 91,22% | B |
| 661 | 0,02% | 91,24% | B |
| 662 | 0,02% | 91,26% | B |
| 663 | 0,02% | 91,28% | B |
| 664 | 0,02% | 91,30% | B |
| 665 | 0,02% | 91,32% | B |
| 666 | 0,02% | 91,34% | B |
| 667 | 0,02% | 91,36% | B |
| 668 | 0,02% | 91,38% | B |
| 669 | 0,02% | 91,40% | B |
| 670 | 0,02% | 91,42% | B |
| 671 | 0,02% | 91,44% | B |
| 672 | 0,02% | 91,46% | B |
| 673 | 0,02% | 91,48% | B |
| 674 | 0,02% | 91,50% | B |
| 675 | 0,02% | 91,52% | B |
| 676 | 0,02% | 91,54% | B |
| 677 | 0,02% | 91,56% | B |
| 678 | 0,02% | 91,58% | B |
| 679 | 0,02% | 91,60% | B |
| 680 | 0,02% | 91,62% | B |
| 681 | 0,02% | 91,64% | B |
| 682 | 0,02% | 91,66% | B |
| 683 | 0,02% | 91,68% | B |
| 684 | 0,02% | 91,70% | B |
| 685 | 0,02% | 91,72% | B |
| 686 | 0,02% | 91,74% | B |
| 687 | 0,02% | 91,76% | B |
| 688 | 0,02% | 91,78% | B |
| 689 | 0,02% | 91,80% | B |
| 690 | 0,02% | 91,82% | B |
| 691 | 0,02% | 91,84% | B |
| 692 | 0,02% | 91,86% | B |
| 693 | 0,02% | 91,88% | B |
| 694 | 0,02% | 91,90% | B |
| 695 | 0,02% | 91,92% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 696 | 0,02% | 91,94% | B |
| 697 | 0,02% | 91,96% | B |
| 698 | 0,02% | 91,98% | B |
| 699 | 0,02% | 92,00% | B |
| 700 | 0,02% | 92,02% | B |
| 701 | 0,02% | 92,04% | B |
| 702 | 0,02% | 92,06% | B |
| 703 | 0,02% | 92,08% | B |
| 704 | 0,02% | 92,10% | B |
| 705 | 0,02% | 92,12% | B |
| 706 | 0,02% | 92,14% | B |
| 707 | 0,01% | 92,15% | B |
| 708 | 0,01% | 92,16% | B |
| 709 | 0,01% | 92,17% | B |
| 710 | 0,01% | 92,18% | B |
| 711 | 0,01% | 92,19% | B |
| 712 | 0,01% | 92,20% | B |
| 713 | 0,01% | 92,21% | B |
| 714 | 0,01% | 92,22% | B |
| 715 | 0,01% | 92,23% | B |
| 716 | 0,01% | 92,24% | B |
| 717 | 0,01% | 92,25% | B |
| 718 | 0,01% | 92,26% | B |
| 719 | 0,01% | 92,27% | B |
| 720 | 0,01% | 92,28% | B |
| 721 | 0,01% | 92,29% | B |
| 722 | 0,01% | 92,30% | B |
| 723 | 0,01% | 92,31% | B |
| 724 | 0,01% | 92,32% | B |
| 725 | 0,01% | 92,33% | B |
| 726 | 0,01% | 92,34% | B |
| 727 | 0,01% | 92,35% | B |
| 728 | 0,01% | 92,36% | B |
| 729 | 0,01% | 92,37% | B |
| 730 | 0,01% | 92,38% | B |
| 731 | 0,01% | 92,39% | B |
| 732 | 0,01% | 92,40% | B |
| 733 | 0,01% | 92,41% | B |
| 734 | 0,01% | 92,42% | B |
| 735 | 0,01% | 92,43% | B |
| 736 | 0,01% | 92,44% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 737 | 0,01% | 92,45% | B |
| 738 | 0,01% | 92,46% | B |
| 739 | 0,01% | 92,47% | B |
| 740 | 0,01% | 92,48% | B |
| 741 | 0,01% | 92,49% | B |
| 742 | 0,01% | 92,50% | B |
| 743 | 0,01% | 92,51% | B |
| 744 | 0,01% | 92,52% | B |
| 745 | 0,01% | 92,53% | B |
| 746 | 0,01% | 92,54% | B |
| 747 | 0,01% | 92,55% | B |
| 748 | 0,01% | 92,56% | B |
| 749 | 0,01% | 92,57% | B |
| 750 | 0,01% | 92,58% | B |
| 751 | 0,01% | 92,59% | B |
| 752 | 0,01% | 92,60% | B |
| 753 | 0,01% | 92,61% | B |
| 754 | 0,01% | 92,62% | B |
| 755 | 0,01% | 92,63% | B |
| 756 | 0,01% | 92,64% | B |
| 757 | 0,01% | 92,65% | B |
| 758 | 0,01% | 92,66% | B |
| 759 | 0,01% | 92,67% | B |
| 760 | 0,01% | 92,68% | B |
| 761 | 0,01% | 92,69% | B |
| 762 | 0,01% | 92,70% | B |
| 763 | 0,01% | 92,71% | B |
| 764 | 0,01% | 92,72% | B |
| 765 | 0,01% | 92,73% | B |
| 766 | 0,01% | 92,74% | B |
| 767 | 0,01% | 92,75% | B |
| 768 | 0,01% | 92,76% | B |
| 769 | 0,01% | 92,77% | B |
| 770 | 0,01% | 92,78% | B |
| 771 | 0,01% | 92,79% | B |
| 772 | 0,01% | 92,80% | B |
| 773 | 0,01% | 92,81% | B |
| 774 | 0,01% | 92,82% | B |
| 775 | 0,01% | 92,83% | B |
| 776 | 0,01% | 92,84% | B |
| 777 | 0,01% | 92,85% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 778 | 0,01% | 92,86% | B |
| 779 | 0,01% | 92,87% | B |
| 780 | 0,01% | 92,88% | B |
| 781 | 0,01% | 92,89% | B |
| 782 | 0,01% | 92,90% | B |
| 783 | 0,01% | 92,91% | B |
| 784 | 0,01% | 92,92% | B |
| 785 | 0,01% | 92,93% | B |
| 786 | 0,01% | 92,94% | B |
| 787 | 0,01% | 92,95% | B |
| 788 | 0,01% | 92,96% | B |
| 789 | 0,01% | 92,97% | B |
| 790 | 0,01% | 92,98% | B |
| 791 | 0,01% | 92,99% | B |
| 792 | 0,01% | 93,00% | B |
| 793 | 0,01% | 93,01% | B |
| 794 | 0,01% | 93,02% | B |
| 795 | 0,01% | 93,03% | B |
| 796 | 0,01% | 93,04% | B |
| 797 | 0,01% | 93,05% | B |
| 798 | 0,01% | 93,06% | B |
| 799 | 0,01% | 93,07% | B |
| 800 | 0,01% | 93,08% | B |
| 801 | 0,01% | 93,09% | B |
| 802 | 0,01% | 93,10% | B |
| 803 | 0,01% | 93,11% | B |
| 804 | 0,01% | 93,12% | B |
| 805 | 0,01% | 93,13% | B |
| 806 | 0,01% | 93,14% | B |
| 807 | 0,01% | 93,15% | B |
| 808 | 0,01% | 93,16% | B |
| 809 | 0,01% | 93,17% | B |
| 810 | 0,01% | 93,18% | B |
| 811 | 0,01% | 93,19% | B |
| 812 | 0,01% | 93,20% | B |
| 813 | 0,01% | 93,21% | B |
| 814 | 0,01% | 93,22% | B |
| 815 | 0,01% | 93,23% | B |
| 816 | 0,01% | 93,24% | B |
| 817 | 0,01% | 93,25% | B |
| 818 | 0,01% | 93,26% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 819 | 0,01% | 93,27% | B |
| 820 | 0,01% | 93,28% | B |
| 821 | 0,01% | 93,29% | B |
| 822 | 0,01% | 93,30% | B |
| 823 | 0,01% | 93,31% | B |
| 824 | 0,01% | 93,32% | B |
| 825 | 0,01% | 93,33% | B |
| 826 | 0,01% | 93,34% | B |
| 827 | 0,01% | 93,35% | B |
| 828 | 0,01% | 93,36% | B |
| 829 | 0,01% | 93,37% | B |
| 830 | 0,01% | 93,38% | B |
| 831 | 0,01% | 93,39% | B |
| 832 | 0,01% | 93,40% | B |
| 833 | 0,01% | 93,41% | B |
| 834 | 0,01% | 93,42% | B |
| 835 | 0,01% | 93,43% | B |
| 836 | 0,01% | 93,44% | B |
| 837 | 0,01% | 93,45% | B |
| 838 | 0,01% | 93,46% | B |
| 839 | 0,01% | 93,47% | B |
| 840 | 0,01% | 93,48% | B |
| 841 | 0,01% | 93,49% | B |
| 842 | 0,01% | 93,50% | B |
| 843 | 0,01% | 93,51% | B |
| 844 | 0,01% | 93,52% | B |
| 845 | 0,01% | 93,53% | B |
| 846 | 0,01% | 93,54% | B |
| 847 | 0,01% | 93,55% | B |
| 848 | 0,01% | 93,56% | B |
| 849 | 0,01% | 93,57% | B |
| 850 | 0,01% | 93,58% | B |
| 851 | 0,01% | 93,59% | B |
| 852 | 0,01% | 93,60% | B |
| 853 | 0,01% | 93,61% | B |
| 854 | 0,01% | 93,62% | B |
| 855 | 0,01% | 93,63% | B |
| 856 | 0,01% | 93,64% | B |
| 857 | 0,01% | 93,65% | B |
| 858 | 0,01% | 93,66% | B |
| 859 | 0,01% | 93,67% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 860 | 0,01% | 93,68% | B |
| 861 | 0,01% | 93,69% | B |
| 862 | 0,01% | 93,70% | B |
| 863 | 0,01% | 93,71% | B |
| 864 | 0,01% | 93,72% | B |
| 865 | 0,01% | 93,73% | B |
| 866 | 0,01% | 93,74% | B |
| 867 | 0,01% | 93,75% | B |
| 868 | 0,01% | 93,76% | B |
| 869 | 0,01% | 93,77% | B |
| 870 | 0,01% | 93,78% | B |
| 871 | 0,01% | 93,79% | B |
| 872 | 0,01% | 93,80% | B |
| 873 | 0,01% | 93,81% | B |
| 874 | 0,01% | 93,82% | B |
| 875 | 0,01% | 93,83% | B |
| 876 | 0,01% | 93,84% | B |
| 877 | 0,01% | 93,85% | B |
| 878 | 0,01% | 93,86% | B |
| 879 | 0,01% | 93,87% | B |
| 880 | 0,01% | 93,88% | B |
| 881 | 0,01% | 93,89% | B |
| 882 | 0,01% | 93,90% | B |
| 883 | 0,01% | 93,91% | B |
| 884 | 0,01% | 93,92% | B |
| 885 | 0,01% | 93,93% | B |
| 886 | 0,00% | 93,93% | B |
| 887 | 0,00% | 93,93% | B |
| 888 | 0,00% | 93,93% | B |
| 889 | 0,00% | 93,93% | B |
| 890 | 0,00% | 93,93% | B |
| 891 | 0,00% | 93,93% | B |
| 892 | 0,00% | 93,93% | B |
| 893 | 0,00% | 93,93% | B |
| 894 | 0,00% | 93,93% | B |
| 895 | 0,00% | 93,93% | B |
| 896 | 0,00% | 93,93% | B |
| 897 | 0,00% | 93,93% | B |
| 898 | 0,00% | 93,93% | B |
| 899 | 0,00% | 93,93% | B |
| 900 | 0,00% | 93,93% | B |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 901 | 0,00% | 93,93% | B |
| 902 | 0,00% | 93,93% | B |
| 903 | 0,00% | 93,93% | B |
| 904 | 0,00% | 95,00% | C |
| 905 | 0,00% | 95,00% | C |
| 906 | 0,00% | 95,00% | C |
| 907 | 0,00% | 95,00% | C |
| 908 | 0,00% | 95,00% | C |
| 909 | 0,00% | 95,00% | C |
| 910 | 0,00% | 95,00% | C |
| 911 | 0,00% | 95,00% | C |
| 912 | 0,00% | 95,00% | C |
| 913 | 0,00% | 95,00% | C |
| 914 | 0,00% | 95,00% | C |
| 915 | 0,00% | 95,00% | C |
| 916 | 0,00% | 95,00% | C |
| 917 | 0,00% | 95,00% | C |
| 918 | 0,00% | 95,00% | C |
| 919 | 0,00% | 95,00% | C |
| 920 | 0,00% | 95,00% | C |
| 921 | 0,00% | 95,00% | C |
| 922 | 0,00% | 95,00% | C |
| 923 | 0,00% | 95,00% | C |
| 924 | 0,00% | 95,00% | C |
| 925 | 0,00% | 95,00% | C |
| 926 | 0,00% | 95,00% | C |
| 927 | 0,00% | 95,00% | C |
| 928 | 0,00% | 95,00% | C |
| 929 | 0,00% | 95,00% | C |
| 930 | 0,00% | 95,00% | C |
| 931 | 0,00% | 95,00% | C |
| 932 | 0,00% | 95,00% | C |
| 933 | 0,00% | 95,00% | C |
| 934 | 0,00% | 95,00% | C |
| 935 | 0,00% | 95,00% | C |
| 936 | 0,00% | 95,00% | C |
| 937 | 0,00% | 95,00% | C |
| 938 | 0,00% | 95,00% | C |
| 939 | 0,00% | 95,00% | C |
| 940 | 0,00% | 95,00% | C |
| 941 | 0,00% | 95,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 942 | 0,00% | 95,00% | C |
| 943 | 0,00% | 95,00% | C |
| 944 | 0,00% | 95,00% | C |
| 945 | 0,00% | 95,00% | C |
| 946 | 0,00% | 95,00% | C |
| 947 | 0,00% | 95,00% | C |
| 948 | 0,00% | 95,00% | C |
| 949 | 0,00% | 95,00% | C |
| 950 | 0,00% | 95,00% | C |
| 951 | 0,00% | 95,00% | C |
| 952 | 0,00% | 95,00% | C |
| 953 | 0,00% | 95,00% | C |
| 954 | 0,00% | 95,00% | C |
| 955 | 0,00% | 95,00% | C |
| 956 | 0,00% | 95,00% | C |
| 957 | 0,00% | 95,00% | C |
| 958 | 0,00% | 95,00% | C |
| 959 | 0,00% | 95,00% | C |
| 960 | 0,00% | 95,00% | C |
| 961 | 0,00% | 95,00% | C |
| 962 | 0,00% | 95,00% | C |
| 963 | 0,00% | 95,00% | C |
| 964 | 0,00% | 95,00% | C |
| 965 | 0,00% | 95,00% | C |
| 966 | 0,00% | 95,00% | C |
| 967 | 0,00% | 95,00% | C |
| 968 | 0,00% | 95,00% | C |
| 969 | 0,00% | 95,00% | C |
| 970 | 0,00% | 95,00% | C |
| 971 | 0,00% | 95,00% | C |
| 972 | 0,00% | 95,00% | C |
| 973 | 0,00% | 95,00% | C |
| 974 | 0,00% | 95,00% | C |
| 975 | 0,00% | 95,00% | C |
| 976 | 0,00% | 95,00% | C |
| 977 | 0,00% | 95,00% | C |
| 978 | 0,00% | 95,00% | C |
| 979 | 0,00% | 95,00% | C |
| 980 | 0,00% | 95,00% | C |
| 981 | 0,00% | 95,00% | C |
| 982 | 0,00% | 95,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 983 | 0,00% | 95,00% | C |
| 984 | 0,00% | 95,00% | C |
| 985 | 0,00% | 95,00% | C |
| 986 | 0,00% | 95,00% | C |
| 987 | 0,00% | 95,00% | C |
| 988 | 0,00% | 95,00% | C |
| 989 | 0,00% | 95,00% | C |
| 990 | 0,00% | 95,00% | C |
| 991 | 0,00% | 95,00% | C |
| 992 | 0,00% | 95,00% | C |
| 993 | 0,00% | 95,00% | C |
| 994 | 0,00% | 95,00% | C |
| 995 | 0,00% | 95,00% | C |
| 996 | 0,00% | 95,00% | C |
| 997 | 0,00% | 95,00% | C |
| 998 | 0,00% | 95,00% | C |
| 999 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1000 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1001 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1002 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1003 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1004 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1005 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1006 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1007 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1008 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1009 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1010 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1011 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1012 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1013 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1014 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1015 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1016 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1017 | 0,00% | 95,00% | C |
| 1018 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1019 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1020 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1021 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1022 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1023 | 0,00% | 96,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1024 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1025 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1026 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1027 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1028 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1029 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1030 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1031 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1032 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1033 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1034 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1035 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1036 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1037 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1038 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1039 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1040 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1041 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1042 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1043 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1044 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1045 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1046 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1047 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1048 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1049 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1050 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1051 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1052 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1053 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1054 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1055 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1056 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1057 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1058 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1059 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1060 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1061 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1062 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1063 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1064 | 0,00% | 96,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1065 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1066 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1067 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1068 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1069 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1070 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1071 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1072 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1073 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1074 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1075 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1076 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1077 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1078 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1079 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1080 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1081 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1082 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1083 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1084 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1085 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1086 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1087 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1088 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1089 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1090 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1091 | 0,00% | 96,00% | C |
| 1092 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1093 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1094 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1095 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1096 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1097 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1098 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1099 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1100 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1101 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1102 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1103 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1104 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1105 | 0,00% | 97,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1106 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1107 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1108 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1108 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1109 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1110 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1111 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1112 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1113 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1114 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1115 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1116 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1117 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1118 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1119 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1120 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1121 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1122 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1123 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1124 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1125 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1126 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1127 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1128 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1129 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1130 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1131 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1132 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1133 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1134 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1135 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1136 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1137 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1138 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1139 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1140 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1141 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1142 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1143 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1144 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1145 | 0,00% | 97,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1146 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1147 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1148 | 0,00% | 97,00% | C |
| 1149 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1150 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1151 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1152 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1153 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1154 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1155 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1156 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1157 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1158 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1159 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1160 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1161 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1162 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1163 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1164 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1165 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1166 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1167 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1168 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1169 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1170 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1171 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1172 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1173 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1174 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1175 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1176 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1177 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1178 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1179 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1180 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1181 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1182 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1183 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1184 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1185 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1186 | 0,00% | 98,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1187 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1188 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1189 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1190 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1191 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1192 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1193 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1194 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1195 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1196 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1197 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1198 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1199 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1200 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1201 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1202 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1203 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1204 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1205 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1206 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1207 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1208 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1209 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1210 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1211 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1212 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1213 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1214 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1215 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1216 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1217 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1218 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1219 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1220 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1221 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1222 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1223 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1224 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1225 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1226 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1227 | 0,00% | 98,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Continuação

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1228 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1229 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1230 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1231 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1232 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1233 | 0,00% | 98,00% | C |
| 1234 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1242 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1243 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1244 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1245 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1246 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1247 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1248 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1249 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1250 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1251 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1252 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1253 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1254 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1255 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1256 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1257 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1258 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1259 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1260 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1261 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1262 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1263 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1264 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1265 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1266 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1267 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1268 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1269 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1270 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1271 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1272 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1273 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1274 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1275 | 0,00% | 99,00% | C |

Tabela 2 - Curva ABC em relação ao faturamento (Agosto, Setembro e Outubro de 2017)

Conclusão

| MGB: Margem Bruta (Em relação ao faturamento) | | | |
|--|------------|--------------|--------------------|
| Item | MGB | Σ MGB | ABC POR MGB |
| 1276 | 0,00% | 99,00% | C |
| 1277 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1278 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1279 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1280 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1281 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1282 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1283 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1284 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1285 | 0,00% | 100,00% | C |
| 1286 | 0,00% | 100,00% | C |

Fonte: Resultado da pesquisa