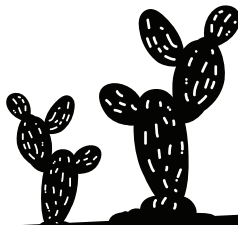
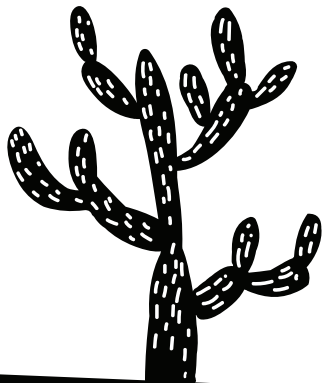




Programa do
Artesanato
Brasileiro



CARTILHA DA ARTESÃ E DO ARTESÃO PARAIBANO



**PROGRAMA DE ARTESANATO DA PARAÍBA
SALÃO DE ARTESANATO DA PARAÍBA**

GOVERNO DO ESTADO DA PARAÍBA

RICARDO VIEIRA COUTINHO
Governador

LAPLACE GUEDES
Secretário de Estado do Turismo e do Desenvolvimento Econômico

LU MAIA
Gestora do Programa de Artesanato da Paraíba

SEBRAE - PARAÍBA
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas da Paraíba

FRANCISCO DE ASSIS BENEVIDES GADELHA
Presidente do Conselho Deliberativo

WALTER AGUIAR
Superintendente

LUIZ ALBERTO GONÇALVES AMORIM
Diretor Técnico

JOÃO MONTEIRO DA FRANCA NETO
Diretor Administrativo/Financeiro

JOÃO ALBERTO DE MIRANDA LEITE
Gerente Agência - Campina Grande

EDILSON BATISTA DE AZEVEDO
Gerente da Agencia Regional de João Pessoa

ROSA MARIA CORREIA
SANDRA DUARTE DE SANTANA A. DE CARVALHO
Gestoras do Artesanato

WWW.paraiba.pb.gov.br
WWW.sebraepb.com.br

A PARAÍBA E SUAS RIQUEZAS CULTURAIS

O Estado da Paraíba é reconhecido nacionalmente por sua bela costa litorânea, suas paisagens sertanejas e principalmente sua cultura. Da rica diversidade de suas manifestações culturais, o artesanato figura com destaque no Estado, desde a implantação do Programa “Paraíba em suas Mãos”. Desenvolvido em formato de gestão compartilhada com o SEBRAE/PB, o Programa organiza os artesãos e suas linhas de trabalho, elevando a qualidade dos produtos e colocando o artesanato e o artesão paraibano em destaque no cenário nacional e internacional. Isto se dá, em muito, devido à realização do Salão de Artesanato da Paraíba, ação cultural de exposição e comercialização dos produtos que ocorre em duas edições anuais, durante os festejos juninos em Campina Grande e na alta estação no mês de janeiro, em João Pessoa.

O Salão de Artesanato da Paraíba funciona como uma vitrine diferenciada do autêntico artesanato paraibano, por exibir e comercializar produtos elaborados de maneira artesanal, diferenciando-se das semelhantes lembranças comercializadas aos turistas em vários destinos brasileiros.

Os excelentes resultados alcançados em todas as edições, em divulgação e comercialização de produtos com acesso a um mercado direto e indireto (encomendas), consolidaram o Salão de Artesanato da Paraíba como uma ação cultural de destaque no calendário do Estado, gerando oportunidade de negócios e renda aos artesãos, além de constituir-se como um importante espaço de promoção do turismo.

**SECRETARIA DE TURISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
PROGRAMA DE ARTESANATO DA PARAÍBA
SEBRAE - PARAÍBA**

REGULAMENTO DO SALÃO DE ARTESANATO DA PARAÍBA

**REGULAMENTO DO SALÃO DE ARTESANATO DA PARAÍBA
E NORMAS PARA O ALOJAMENTO**

Estes documentos, a seguir, são grandes instrumentos que podem nos ajudar a facilitar a nossa estada durante os dias que iremos conviver juntos no Salão de Artesanato da Paraíba, ou seja, artesãos, equipe do Programa de Artesanato da Paraíba e equipe do SEBRAE. Trata-se de orientações que devem ser seguidas por todos nós de modo a evitarmos problemas oriundos da convivência pessoal e profissional durante o Salão de Artesanato.

Agradecemos imensamente a sua colaboração no cumprimento das orientações, desta forma, juntos teremos muito sucesso no nosso empreendimento cultural e econômico.

**AGRADECEMOS A SUA COLABORAÇÃO.
Boas vendas! Boa Convivência!**

1. INTRODUÇÃO

O SALÃO DE ARTESANATO DA PARAÍBA constitui-se de um espaço de exposição e comercialização de produtos artesanais elaborados por artesãos cadastrados no Programa de Artesanato do Governo da Paraíba. Tem como MISSÃO “Promover a cultura popular da Paraíba, contribuindo para o desenvolvimento do artesanato e da sustentabilidade de sua cadeia produtiva”. E como VISÃO “Ser um salão de artesanato de referência nacional em qualidade e de melhor resultado cultural, econômico, social e ambiental até 2018”.

2. OBJETIVOS

O Salão de Artesanato da Paraíba tem como objetivos:

1. Proporcionar aos artesãos a divulgação e comercialização dos produtos artísticos e artesanais;
2. Divulgar as diferentes técnicas artesanais e formas de manuais existentes no estado, de produtores individuais ou de organizações produtivas;
3. Promover o intercâmbio entre artesãos dos vários municípios do Estado da Paraíba;
4. Fortalecer a cultura e incentivar a comercialização de produtos artesanais de qualidade com resultados ao desenvolvimento cultural, econômico e social dos artesãos paraibanos.

3. DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Artigo 1º O Salão de Artesanato da Paraíba é montado anualmente em duas versões: em João Pessoa nos meses de dezembro e janeiro, em Campina Grande nos meses de junho e julho, em locais e datas escolhidos pela Gestão do Programa.

Parágrafo 1º: O horário de funcionamento será de segunda-feira a sábados, das 15h às 22h e domingos das 15h às 21h. Nos feriados, quando houver, o Salão será fechado ou com horário diferenciado.

Parágrafo 2º: O artesão terá acesso ao estande uma hora antes da abertura e só poderá deixar o estande meia hora após o encerramento e a saída de todos os visitantes;

Parágrafo 3º: A reposição dos produtos só será permitida, uma hora antes da abertura para o público, das 13h30 às 14h30min.

Parágrafo 4º: Só poderão participar do Salão os artesãos/artesãs individuais, cooperativas e associações, cadastrados no Programa de Artesanato da Paraíba.

Artigo 2º: Compete à Curadoria do Artesanato:

1. Analisar, classificar, registrar e estimular a qualidade de todos os trabalhos dos artesãos;
2. Admitir os novos artesãos através do teste de feitura onde comprovarão que dominam a técnica, pelo menos dois meses antes da realização do Salão.

Parágrafo 1º: Os artesãos aprovados pelos Curadores ficarão cadastrados fazendo jus a uma Carteira de Identificação com validade em todo território brasileiro;

Parágrafo 2º: Da decisão da Curadoria do Artesanato só caberá recurso se for comprovada a não concordância com a “Base Conceitual do Artesanato Brasileiro, 2012, do Programa de Artesanato Brasileiro”. Assim, sendo permitido ao artesão fazer uma nova prova de feitura, após a apreciação de suas peças pelos demais curadores, em reunião agendada.

Parágrafo 3º: A Curadoria do Artesanato quando convocada pelo Programa do Artesanato da Paraíba, emitirá parecer técnico sobre os produtos e objetos em exposição, sendo:

1. Durante a montagem das peças artesanais nos estandes, a Curadoria deverá ser convidada oficialmente para realizar uma triagem durante a montagem, antes da abertura e durante o Salão;
2. Os produtos e objetos artesanais que não possuem aprovação prévia da triagem feita pela Curadoria do Artesanato, observados os critérios de cadastro, qualidade, originalidade e acabamento, não poderão participar do Salão, não cabendo recurso da decisão.

4. DA ORGANIZAÇÃO

Artigo 3º: A organização espacial do Salão será definida pela equipe técnica de planejadores do evento, auxiliada por designers, decoradores e Curadores.

Podendo ser convidados dois artesãos por tipologia para cooperar nesta etapa;

Parágrafo 1º: A definição do local destinado ao artesão será feita de acordo com a categoria do produto a ser comercializado, definido pela equipe técnica;

Parágrafo 2º: A Coordenação fornecerá gratuitamente aos participantes crachás e camisetas de identificação para o acesso ao Salão, sendo obrigatório o uso dos mesmos durante todo evento, acompanhado de sua Carteira de Identificação ou outro documento fornecido pela Curadoria do Artesanato.

Parágrafo 3º: O espaço dos estandes será dividido entre os artesãos, em partes proporcionais de acordo com o tamanho do evento e tamanho do produto.

Parágrafo 4º: Não são permitidos varais ou outros meios para expor os produtos que não sejam aprovados pela Coordenação do Salão e Gestora do Programa, sendo obrigatória a retirada imediata dos mesmos;

Parágrafo 5º: O reincidente no parágrafo anterior poderá ser suspenso até que regularize a sua forma de expor, garantindo-se, todavia, de oportunidade de defesa.

5. DAS OBRIGAÇÕES

Artigo 4º: São obrigações dos artesãos:

- 1) Manter seu cadastro atualizado junto ao Programa de Artesanato e a Curadoria de Artesanato da Paraíba;
- 2) Cumprir o Regulamento e acatar as determinações da Coordenação do Salão e da Gestora do Programa de Artesanato da Paraíba;
- 3) Atender à frequência no Salão;
- 4) Portar a Carteira de Identificação durante o exercício da atividade, apresentando-a quando solicitada;
- 5) Comercializar nos Salões de Artesanato da Paraíba apenas as peças que sejam registradas na Curadoria do Artesanato da Paraíba;
- 6) Atender à padronização dos estandes, bem como às limitações dos espaços definidos;
- 7) Fazer uso responsável e adequado das instalações dos estandes;
- 8) Manter limpo o local de trabalho e arredores, recolhendo e removendo o lixo e resíduos decorrentes da atividade, deixando o espaço como foi encontrado;
- 9) Tratar os demais artesãos, parceiros, visitantes e equipe do Programa/Salão com respeito;
- 10) Ao assinar o Termo de Compromisso, os artesãos estarão automaticamente acatando as determinações deste Regulamento.

Parágrafo 1º: O artesão nunca poderá abandonar o seu estande;

Parágrafo 2º: Caso o artesão não possa permanecer em seu estande, o mesmo deverá designar uma pessoa de sua confiança, amigo ou parente, e este cumprir com o Regulamento. Todavia, deverá ser comunicado, se possível por escrito, à Coordenação do Salão tal decisão, informando os dados da pessoa designada.

Parágrafo 3º: O Programa de Artesanato da Paraíba não é o responsável por qualquer furto ou roubo, que venha ocorrer dentro do Salão, das mercadorias expostas.

6. DAS PROIBIÇÕES

Artigo 5º: É proibido aos artesãos:

- 1) Colocar os objetos comercializados ou utensílios fora do limite dos estandes;
- 2) Colocar peças de sua autoria em estandes de outro artesão, assim como colocar produtos de outro artesão em seu estande;
- 3) Empregar menores de 16 (dezesesseis) anos, de acordo com a legislação em vigor;
- 4) Expor, comercializar e vender quaisquer produtos industrializados sejam quais forem a sua natureza;
- 5) Instalar pontos de demonstração de produtos, distribuição de jornais, folhetos e similares, nas vias de circulação ou área comum do evento;
- 6) Permanecerem crianças dentro do estande, de acordo com a lei da infância, assim como, permanecerem amigos e parentes do artesão;
- 7) Alimentar-se no interior dos estandes e o uso de bebidas alcoólicas durante o evento;
- 8) Oferecer dinheiro e ou qualquer outro tipo de propina a qualquer funcionário da equipe do Programa e da organização em geral;
- 9) Fazer qualquer tipo de manifestação política partidária ou não, inclusive sindical, nas dependências do Salão, correndo o risco de serem suspensos;
- 10) Dirigirem-se de modo desrespeitoso ou atentarem contra a moral e os bons costumes promovendo manifestações de protestos ostensivos, com vaias, gestos obscenos contra autoridades, quaisquer dos artesãos, funcionários do Programa do Artesanato e Curadoria e público em geral;
- 11) Chegar atrasado ou sair antes do horário estipulado, abandonando o estande;
- 12) Consumir bebida alcoólica nas dependências do Salão ou chegar embriagado;
- 13) Vender produtos que não foram analisados pela curadoria, assim como vender produtos oriundos da indústria;
- 13) Agredir verbal ou fisicamente colegas, equipe do Salão e público em geral;
- 12) Acusar qualquer pessoa de roubo ou furto sem provas, ficando à cargo das instituições públicas legítimas para a apuração do caso;
- 14) Fazer a reposição fora do horário estipulado.

Parágrafo único: Comprovado algum descumprimento nas orientações acima, os artesãos e artesãs poderão ser notificados por escrito, com uma advertência. Caso haja reincidência os mesmos serão informados oficialmente para desocuparem o estande e não participarão do próximo Salão. Diante disto, a gestão do Artesanato poderá convidar outro artesão/artesã cadastrado que não esteja expondo.

Artigo 5º: É proibido à equipe do Programa de Artesanato da Paraíba, do SEBRAE e organização geral.

- 1) Colocar os objetos comercializados ou utensílios fora do limite dos estandes;
- 2) Permitir colocar peças de autoria de outro artesão ou de algum artista/artesão que não faça parte do Programa;
- 3) Empregar/envolver menores de 16 (dezesesseis) anos, de acordo com a legislação em vigor;
- 4) Permitir expor, comercializar e vender quaisquer produtos industrializados sejam quais forem a sua natureza;
- 5) Permitir a permanência de crianças dentro do estande, assim como, permanecerem amigos/parentes. De acordo com a lei da infância;
- 6) Receber dinheiro e ou qualquer outro tipo de propina de qualquer artesão ou artesã;
- 7) Fazer qualquer tipo de política nas dependências do Salão;
- 8) Consumir bebidas alcóolicas nas dependências ou fora dela no horário estipulado do trabalho;
- 9) Dirigirem-se de modo desrespeitoso ou atentarem contra a moral e os bons costumes promovendo manifestações de protestos ostensivos, com vaias, gestos obscenos contra autoridades, quaisquer dos artesãos, colegas de trabalho e público em geral;
- 10) Chamar a atenção em público do artesão/artesã e colegas, mesmo que comentam algum tipo de desobediência a este Regulamento;
- 11) Chegar atrasado ou sair antes no horário estipulado;
- 12) Permitir fazer a reposição fora do horário estipulado.
- 13) Agredir verbal ou fisicamente artesãos/artesãs, colegas de trabalho e público em geral;
- 14) Acusar de roubo ou furto sem provas. Ficando à cargo das instituições públicas legítimas para a apuração do caso;

Parágrafo único: Comprovado algum descumprimento nas orientações acima, a equipe do Programa de Artesanato da Paraíba, a equipe do SEBRAE e da organização geral, poderão ser notificados por escrito com uma advertência. Caso haja reincidência os mesmos serão informados oficialmente do seu desligamento do trabalho e possivelmente do Programa.

7. DA FISCALIZAÇÃO E DAS PENALIDADES

Artigo 6º: O cumprimento das obrigações fixadas neste Regulamento será fiscalizado pela Gestão do Programa, a qual será responsável também pela aplicação das seguintes penalidades:

- 1) Advertência oral;
- 2) Advertência por escrito;
- 3) Suspensão da participação no Salão atual e no Salão seguinte (artesãos);
- 4) Exclusão do Programa;
- 5) Em casos de reincidência, desligamento do trabalho e possivelmente do Programa (funcionários em geral);

Parágrafo 1º - Caberá também aos fiscais dos estandes por tipologia:

- 1) Advertir, se necessário por escrito, e o expositor que estiver comercializando peças não especificadas, produtos industrializados ou semi-industrializados, peças ou produtos adquiridos de terceiros, e ainda, objetos que não respeitem o meio ambiente;
- 2) Recolher os produtos no caso do não cumprimento do item anterior;
- 3) Solicitar a suspensão da sua participação em eventos do Programa em caso de reincidência.

Parágrafo 2º - Além das penalidades previstas, o Gestor poderá aplicar todas as demais sanções previstas neste regulamento garantindo-se o direito de defesa ao artesão.

8. ARTES EM HABILIDADE MANUAL

- 1) Às pessoas com trabalhos classificados como Arte em Habilidades Manuais serão aplicados os mesmos critérios estabelecidos neste Regulamento;
- 2) Como o Programa foi criado para o artesanato e arte popular, os trabalhos em Habilidades Manuais com qualidade, terão uma participação reduzida no decorrer do Salão;
- 3) Fica estabelecido que os trabalhos classificados como Arte em Habilidades Manuais (conforme a Base Conceitual do Artesanato Brasileiro, 2012, do Programa de Artesanato Brasileiro, da Presidência da República), poderão ou não participar dos Salões do Artesanato Paraibano, dependendo da organização do Evento.

Parágrafo único: Dependendo também da organização do Programa, poderão ser organizadas Feiras para esses produtos.

9. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

Artigo 7º: Os critérios de seleção dos produtos para a participação no Salão serão:

- 1) Qualidade estética, originalidade, criatividade e se apresenta a identidade cultural da Paraíba;
- 2) A prioridade será dada ao artesanato;
- 3) As habilidades manuais serão avaliadas a cada salão;
- 4) O número de artesãos/artistas convidados para cada Salão será de acordo com o tamanho da sede do mesmo e quantidade de estandes;
- 5) Cadastro atualizado do artesão e do produto cadastrado na Curadoria.

Parágrafo 1º: O Programa de Artesanato da Paraíba poderá ou não convidar todos os artesãos cadastrados.

Parágrafo 2º: O Programa de Artesanato da Paraíba não é o responsável por qualquer furto ou roubo das mercadorias expostas, que venha ocorrer dentro do Salão.

Artigo 8º: Os casos omissos serão decididos pela Gestora do Programa do Artesanato da Paraíba, juntamente com a Curadoria do Artesanato.

Este Regulamento entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial deste Estado.

João Pessoa, 10 dezembro de 2014

LU MAIA
Gestora do Programa de Artesanato da Paraíba

SECRETARIA DE TURISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
PROGRAMA DE ARTESANATO DA PARAÍBA
SEBRAE – PARAÍBA

NORMAS DO ALOJAMENTO

Alojamento

- O Programa de Artesanato da Paraíba – PAP – disponibilizará o alojamento com camas e colchões, tendo o artesão de trazer sua roupa de cama e banho;
- É proibida a entrada de menores, mesmo acompanhados dos responsáveis, como também de outras pessoas (terceiros) que não estejam credenciadas, ou seja, que não estejam na relação do alojamento;
- É proibido aos casais ficarem alojados juntos. Cada um ficará na sua respectiva ala (ala dos homens e ala das mulheres);
- O artesão deverá manter todos os ambientes que fazem parte do alojamento sempre limpos;
- É proibido terminantemente manter relações íntimas nas dependências do alojamento, sob pena de exclusão do alojamento;
- É proibido dormir em qualquer dependência que não sejam os dormitórios (banheiros, quadras, etc.).

Banheiros

- Manter sempre as torneiras e chuveiros desligados após o uso, utilizando a água de forma consciente, evitando desperdício;
- Deixar seco os lugares de acesso como entradas dos banheiros, corredores, etc, evitando possíveis acidentes;
- Tomar cuidado para não entupir ralos e vasos sanitários com resíduos (cabelo, papel, absorventes);
- Jogar papel higiênico e absorventes (enrolados com papel) sempre na lixeira, nunca no vaso sanitário ou outro local que não seja na lixeira;
- Sempre puxar/apertar descarga após o uso do vaso sanitário (caso esteja com algum problema, informar ao responsável pelo alojamento);
- Não fazer necessidades fisiológicas fora dos banheiros ou fora dos vasos sanitários;
- Desligar as luzes após o uso dos banheiros.

Comportamento

Manter boa convivência em equipe. Portanto não será permitido:

- Circular de toalha e/ou sem camisa nos corredores;

- Utilizar o alojamento para festas, exceto em casos em que houver acerto coletivo com a Comissão do Alojamento e as partes interessadas, tendo que a Coordenação do Salão estar ciente. Tudo isso de forma prévia;
- A entrada de bebidas alcoólicas e drogas ilícitas;
- Barulho nos corredores;
- O uso de aparelhos de som ou instrumento musical dentro do alojamento e falatório nos quartos em horário de repouso (23hs às 8hs);
- Uso de palavrões, gestos obscenos, atos de violência, assédio moral, dentre outros tipos de comportamentos inadequados que agrida a moral do indivíduo.

Quartos

- Os idosos terão prioridades às camas mais baixas e serão a eles destinados os quartos próximos aos banheiros;
- É proibido colar cartazes nas paredes dos quartos;
- Deixar camas bem como pertences de forma organizada;

Espaço para produzir

- O artesão que fizer uso de notebook deverá levar o material necessário ao seu uso particular (adaptador de tomadas, extensão elétrica, dentre outros);
- O artesão que necessitar confeccionar peças no alojamento para repor o seu estande, deverá utilizar espaços que não comprometam a ordem e o repouso dos demais colegas, desde que haja um acerto prévio com as partes interessadas (Comissão e artesãos alojados) e conhecimento da Coordenação do Salão de Artesanato.

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ___/___/___ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ___/___/___ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
|----------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ___/___/___ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ___/___/___ | | | | Encomenda | |
|-----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
| ___/___/___ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|----------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia | | | | Encomenda | |
| ___/___/___ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

| MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS | | | | | |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | Encomenda | | |
|----------------|----------------|--------|-------------|--------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia | | | Encomenda | | |
|----------------|----------------|--------|-------------|--------|-------|
| ____/____/____ | | | | | |
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

MOVIMENTO DIÁRIO DE VENDAS

| Venda do Dia ____/____/____ | | | | Encomenda | |
|--------------------------------|----------------|--------|-------------|-----------|-------|
| Produto | Valor Unitário | Quant. | Valor Total | Quant. | Valor |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

