

**FACULDADE DE TECNOLOGIA SENAC CAÇADOR**  
**Pós-graduação *Lato Sensu* em Finanças e Custos**

**Ana Camila Bertotto**  
**Fernando Adalberto da Silva Kuster**  
**Joice Marques Zanin**

**ANÁLISE DE CUSTOS NO PROCESSO LOGÍSTICO NO DEPARTAMENTO DE  
EXPORTAÇÃO DE UMA MADEIREIRA DE GRANDE PORTE NO MUNICÍPIO DE  
CAÇADOR– SC**

Caçador  
2017

**Ana Camila Bertotto**  
**Fernando Adalberto da Silva Kuster**  
**Joice Marques Zanin**

**ANÁLISE DE CUSTOS NO PROCESSO LOGÍSTICO NO DEPARTAMENTO DE  
EXPORTAÇÃO DE UMA MADEIREIRA DE GRANDE PORTE NO MUNICÍPIO DE  
CAÇADOR– SC**

Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia Senac  
Caçador como requisito parcial para obtenção do título  
de especialista em Finanças e Custos.

Orientador: Dr. Daniel Knebel Baggio

**Ana Camila Bertotto**  
**Fernando Adalberto da Silva Kuster**  
**Joice Marques Zanin**

**ANÁLISE DE CUSTOS NO PROCESSO LOGÍSTICO NO DEPARTAMENTO DE  
EXPORTAÇÃO DE UMA MADEIREIRA DE GRANDE PORTE NO MUNICÍPIO DE  
CAÇADOR– SC**

Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia Senac  
Caçador como requisito parcial para obtenção do título  
de especialista em Finanças e Custos.

---

Daniel Knebel Baggio (Orientador)

---

Scheine Neis Alves Cruz

---

Caçador - SC, 08 de dezembro de 2017.

*Á Deus, à família, aos amigos e colegas de trabalho.*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus, por nos amar de tal maneira capaz de dar o seu filho unigênito por amor a nós.

Às nossas famílias, por nos incentivar em a realizar nossos sonhos com garra e determinação, sempre respeitando o próximo.

A todos os professores, por nos ajudarem com seus ensinamentos, exemplos, ótimas dicas de livros, filmes e assuntos relevantes ao nosso dia a dia, e por toda dedicação para elaboração deste projeto.

Aos amigos de classe, por todo o companheirismo no decorrer do período letivo, pelos nossos cafés sempre regados de boas risadas.

*"Seu tempo é limitado, então não o desperdice vivendo a vida de outra pessoa. Não fique preso pelo dogma - que é viver pelos resultados do que outras pessoas pensam. Não deixe o ruído da opinião dos outros afogar a sua voz interior. E o mais importante, tenha a coragem de seguir seu coração e sua intuição. Eles de alguma forma já sabem o que você realmente quer se tornar. Tudo o mais é secundário" (Steve Jobs, 2005).*

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar os custos que envolvem a logística no departamento de exportação de uma madeireira no município de Caçador - SC. Refere-se a uma pesquisa de tipo descritiva e pode ser classificada como exploratória e aplicada. Com base nesta análise pode-se observar a necessidade de renegociar os contratos junto aos fornecedores das despesas para cada contêiner exportado. Estas negociações buscaram as reduções em todas as despesas, visto que, o preço de venda não poderia ser alterado devido a grande competitividade em um cenário de crise mundial, alavancada por diversos escândalos políticos no país, tal sistemática não estaria trazendo liquidez e rendimento para o fluxo de caixa. Os acordos foram firmados, bem como a logística também centralizou os serviços junto aos portos e terminais para que as tabelas de descontos pudessem ser aplicadas. O estudo aplicado teve como base 4 anos retroativos dos quais pode-se comprovar a redução do valor de alguns serviços em até 80%.

Palavras-chave: Exportação. Logística. Custos. Armazenagem. Armador.

## **ABSTRACT**

The study of this work is to analyze the costs involved in logistics in the export department of a wood company in the municipality of Caçador – SC. Refers to a descriptive search and can be classified as exploratory and applied. The data were collected directly in the company's database, authorized by the company, through spreadsheets, charts and specific programming. Based on this analysis it is possible to observe the necessity to renegotiate the contracts with the suppliers of the expenses for each exported container. These negotiations sought reductions in all expenses since the price of sale could not be changed due to high competitiveness in a scene of a global crisis leveraged by several political scandals in the country, such a system would not be bringing liquidity and return to cash flow. The agreements were signed as well as the logistics department has also centralized the services near the ports and terminals so that the discount tables could be applied. The applied study was based on 4 retroactive years from which it can be proved the reduction of the value of some services by up to 80%.

Keywords: Export. Logistics. Costs. Storage. Shipowner.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Fluxograma Departamento de Exportação .....	36
Figura 2 – Mapa Mercado de Atuação .....	37
Figura 3 – Rota Caçador – Navegantes/ Itajaí .....	41
Gráfico 1 – Carregamentos .....	38
Gráfico 2 – Volume de Cargas .....	39
Figura 4 – Rota Caçador – Itapoá .....	41

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Relação de Custos Fixos .....	21
Quadro 2 – Relação de Custos Variáveis .....	22
Quadro 3 – Carregamentos .....	38
Quadro 4 – Valores Armador X Agente de cargas .....	43
Quadro 5 – Despesas com Despacho Aduaneiro .....	44
Quadro 6 – Despesas com Inspeções do MAPA .....	45
Quadro 7 – Despesas com Estadias Porto 1 .....	47
Quadro 8 – Despesas com Estadias Porto 2 .....	48
Quadro 9 – Comparação Serviços de Posicionamento para inspeção .....	49

## LISTA DE SIGLAS

BACEN - Banco Central do Brasil

BL – *Bill of Lading*

CAMEX - Câmara do Comércio Exterior

CCI - Câmara Internacional do Comércio

DAP - *Delivered at Place*

DAT - *Delivered at Terminal*

DDP - *Delivered Duty Paid*

EXW - *Ex-Works*

FAS - *Free Alongside the Ship*

FCA - *Free Carrier*

CFR - *Cost and Freight*

CIF - *Cost, Insurance and Freight*

CIP - *Cost and Insurance Paid To*

FOB - *Free on Board*

CPT - *Carriage Paid To*

HA – alqueire de terra.

Incoterms - *International Commercial Terms*

MAPA – Ministério de Agricultura Pecuária e Abastecimento

RFB - Receita Federal do Brasil

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SECEX- Secretaria de Comercio Exterior

SINCOL – nome próprio da empresa; Sociedade e Indústria e Comércio Limitada.

SINKIT – Nome próprio do kit pronto para instalar composto de batente, porta e guarnição montado.

SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1</b>	<b>Objetivos .....</b>	<b>17</b>
1.1.1	<i>Objetivo geral .....</i>	<i>17</i>
1.1.2	<i>Objetivos específicos.....</i>	<i>17</i>
<b>1.2</b>	<b>Justificativa.....</b>	<b>17</b>
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEORICA.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1</b>	<b>Custos .....</b>	<b>19</b>
2.1.1	<i>Terminologia em Custos.....</i>	<i>19</i>
2.1.2	<i>Função dos Custos.....</i>	<i>20</i>
2.1.3	<i>Classificação dos Custos .....</i>	<i>20</i>
2.1.3.1	<i><u>Custos Fixos e Variáveis</u> .....</i>	<i>21</i>
<b>2.2</b>	<b>Comércio Internacional.....</b>	<b>23</b>
2.2.1	<i>Incoterms 2010.....</i>	<i>24</i>
2.2.2	<i>Exportação .....</i>	<i>27</i>
<b>2.3</b>	<b>Logística .....</b>	<b>28</b>
2.3.1	<i>Logística de Transporte .....</i>	<i>29</i>
2.3.2	<i>Processo de Transporte Internacional Marítimo.....</i>	<i>30</i>
2.3.3	<i>Estrutura Portuária .....</i>	<i>31</i>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>32</b>
<b>3.1</b>	<b>Caracterização do Projeto .....</b>	<b>32</b>
3.1.1	<i>Técnicas de Coletas de Dados.....</i>	<i>32</i>
3.1.2	<i>Forma e Análise dos Dados .....</i>	<i>33</i>
<b>4</b>	<b>CONTEXTUALIZAÇÃO E RESULTADOS .....</b>	<b>34</b>
<b>4.1</b>	<b>Contextualização.....</b>	<b>34</b>

4.1.1 Mercado de Atuação.....	36
4.2 Apresentação e Análise de crítica de Resultados .....	40
4.2.1 Frete Rodoviário .....	40
4.2.2 Frete Marítimo .....	42
4.2.3 Despachante Aduaneiro .....	43
4.2.4 Serviços Retro Portuários .....	44
4.2.5 Serviços Portuários .....	45
<b>5 PROPOSIÇÃO .....</b>	<b>47</b>
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>50</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>52</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>55</b>

## APRESENTAÇÃO

Este documento refere-se ao Projeto Integrador do Curso de Pós-Graduação, *Lato Sensu* em Finanças e Custos da Faculdade Senac Caçador - SC o qual é formado por 03 capítulos.

No capítulo 1 serão tratados os elementos envolvidos nesta pesquisa bem como o objetivo, tipo de pesquisa, a sua abordagem e o instrumento de coleta de dados utilizado para aquisição dos resultados e análise dos mesmos.

O capítulo 2 foi elaborado através da perspectiva de alguns autores sobre Custos e Comércio Internacional, pois, existem muitos cenários particulares desde a venda inicial efetuada até a etapa final da logística realizada.

No capítulo 3 apresenta-se uma análise dos dados coletados na empresa Sincol S/A juntamente com planilhas e gráficos comparativos evidenciando a redução das tarifas acordadas.

Por fim, apresentam-se as considerações finais deste projeto do qual a empresa conseguiu negociar e obter a redução nos custos a partir das propostas do presente estudo.

## 1 INTRODUÇÃO

Diante da atual situação econômica, em um mercado globalizado, o transporte de cargas e mercadorias entre diferentes países e regiões teve um impulso. O comércio internacional vem se destacando no cenário da economia brasileira, representando uma boa parcela da movimentação da balança comercial.

Empresas brasileiras estão negociando seus produtos cada vez mais longe de sua localidade, participando de um mercado extremamente competitivo, no qual cada valor investido refere-se a um diferencial para o sucesso da operação. Para isso, é importante que estas empresas percebam as oportunidades e entendam o processo da cadeia de exportação, pois, o comércio internacional ocorre em um contexto global, com regulamentações internacionais entre outras particularidades.

As empresas devem se prevenir dos possíveis custos nesse processo e analisar a situação no momento do transporte, pois, esses custos podem ser reduzidos. A busca por diferenciais e a constante preocupação pela redução de custos, muitas companhias e seus principais prestadores de serviços estreitam suas relações e criam sistemas de parcerias em que ambos são beneficiados, na busca pela qualidade, preço, tempo de entrega, entre outras vantagens. Dessa forma, o exportador pode se manter no comércio internacional de maneira mais competitiva possível.

Portanto, o presente trabalho abordará como tema a importância da logística internacional bem como das estratégias em suas negociações para redução de custos na sua operação.

A empresa foco do presente estudo refere-se à Sincol S/A Indústria e Comércio no Departamento de Exportação.

Localizada na cidade de Caçador, oeste de Santa Catarina, a empresa foi fundada em 14 de setembro de 1943 e seu principal objetivo era a exploração da indústria de construção em geral, dentre eles o beneficiamento de madeira, fabricação de móveis e construção de casas.

A partir de 1952, a produção de móveis foi reduzida, dando maior ênfase à produção de camas e, para o maior aproveitamento de madeiras, até então não utilizadas no processo, iniciou-se a fabricação de venezianas e portas lisas.

Em 1978, ocorre um marco interessante na trajetória da empresa, pois, começa seus primeiros passos rumo à exportação de seus produtos. É criada, no Norte do país, outra filial a fim de industrializar madeiras características daquela região, mais precisamente o Mogno, a Cerejeira, sendo as mesmas de grande procura no mercado externo.

Sempre pensando na continuidade de suas atividades, principalmente na matéria-prima para sua Indústria, em 12 de dezembro de 1981 a empresa criou uma reflorestadora, que teve início de suas atividades em 01 de janeiro de 1982 com o objetivo de implantar e manejar florestas para suprir demanda industrial de toras.

Atualmente, na atividade florestal há 15 fazendas que no total ocupam uma área de aproximadamente 14.846 ha, distribuídas em Santa Catarina e Paraná. Todas as unidades produtoras situadas no Norte do país fazem parte do grupo. A referida empresa é detentora de aproximadamente 99,4% do capital social e atualmente dedica-se a fabricação de portas, venezianas, rodapés, Sinkit, produtos montados, painéis, madeira serrada, entre outros produtos.

A empresa investiu em seu parque fabril, e buscou novos mercados dentro e fora do país. O volume de exportações tem aumentado nos últimos 3 anos, passando de uma média de 35 para 60 contêineres exportados por mês, para diferentes países nas mais diversas modalidades de fretes.

Visando a melhoria em sua operação e a redução de custos, a empresa firmou parcerias com seus principais fornecedores de serviços em sua cadeia de logística, como armadores, portos, agentes de cargas e terminais retro portuários e despachantes.

Diante do exposto, o presente projeto apresenta a seguinte problemática: Quais são as principais alternativas para redução de custos no processo logístico do departamento de exportação da empresa Sincol S/A?

## **1.1 Objetivos**

Os objetivos se dividem em geral e específicos.

### *1.1.1 Objetivo geral*

Identificar e analisar os custos no processo logístico no departamento de exportação de uma empresa madeireira de grande porte no município de Caçador – SC.

### *1.1.2 Objetivos específicos*

- Identificar e analisar os custos no processo de logística no departamento de exportação;
- Identificar fatores relevantes que contribuem para a melhoria dos custos de logística no departamento de exportação e analisar os impactos;
- Propor melhorias para os custos de logística no departamento de exportação.

## **1.2 Justificativa**

Empresas têm lutado pela redução de custos em seus processos como um todo, em busca de maximizar seus lucros e tirar o melhor proveito de suas operações, o presente trabalho é justificado com um estudo e análise dos custos no processo de logística no departamento de exportação, identificando as principais fontes na redução desses custos dos últimos 4 anos na empresa.

Um processo de exportação inicia-se com uma negociação de compra e venda entre o importador e o exportador. Nessa negociação levam-se em conta todos os trâmites comerciais, que vai desde a assinatura do contrato de compra e venda, ao desembaraço aduaneiro entre a origem e destino, baseando-se na modalidade negociada. Da parte financeira, do qual, ambos os lados acordam uma forma clara quanto aos pagamentos, pois, ninguém está disposto a vender e não

receber o pagamento, e, nem comprar e não receber a mercadoria, até a aceitação do produto no cliente final. Assim que o produto chegar ao cliente, e for de total satisfação, uma nova negociação será iniciada e um novo processo de exportação será aberto.

Com base em todo este processo, as empresas exportadoras tem função árdua para conseguir manter os preços de venda estáveis em virtude da atual economia do país. A variação cambial das moedas estrangeiras torna essa função muito instável e com isso, as empresas optam por fixar alguns preços de vendas para o mercado, mas negociam a todo vapor os custos envolvidos nesse processo.

Por ser um diferencial competitivo, a logística se encaixa perfeitamente dentro das necessidades dessas empresas de nível internacional.

O presente trabalho abordará o papel e a importância dos custos na Logística Internacional, bem como estratégias nas negociações através de acordos com os principais prestadores de serviços no comércio exterior.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Com base em fundamentos bibliográficos, este capítulo servirá de embasamento para a pesquisa, iniciando o referido capítulo com a abordagem dos custos e os elementos que o compõe.

### 2.1 Custos

Segundo Dutra (2003) custo é o gasto que é dedicado na produção ou no serviço. É o valor acordado pelo comprador para adquirir um bem ou é a totalidade dos valores agregados ao bem, desde sua aquisição, até que alcance o estágio de comercialização.

Conforme o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2008) é necessário identificar o que se gasta em cada ramo de atividade, pois os custos não são calculados sempre da mesma maneira, há variações entre os ramos de indústria, comércio ou serviços. É importante levar em consideração a atuação da empresa no momento da análise dos custos, como exemplo em uma empresa de comércio a energia elétrica é uma despesa, pois, não está relacionado diretamente ao produto, já em uma fábrica a energia elétrica é um custo. Para facilitar a compreensão é necessário conhecer alguns termos contábeis.

#### 2.1.1 Terminologia em Custos

Custo segundo conceito de Martins (1998, p. 25), é o gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços".

O gasto pode ser considerado como o "sacrifício que a entidade arca para obtenção de um bem ou serviço, representado por entrega ou promessa de entrega de ativos" (CREPALDI, 1998, p. 56).

Desembolso refere-se ao "pagamento resultante da aquisição de um bem ou serviço. Pode ocorrer concomitantemente ao gasto (pagamento à vista) ou depois deste (pagamento a prazo)" (CREPALDI, 1998, p. 57).

As despesas são definidas por Martins (2003, p. 25) como sendo os bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receita, onde podemos citar como exemplo a comissão paga ao vendedor".

Para Crepaldi (1998, p. 57) investimento "é o gasto com bens ou serviços ativados em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuros períodos".

Martins (2003, p. 26) descreve a perda como "o bem ou serviço consumido de forma anormal e involuntária, não se confundindo com a despesa ou o custo, um exemplo é o gasto com mão-de-obra no período de uma greve".

### *2.1.2 Função dos Custos*

Conforme Dutra (2003) objetiva a identificação do custo das diferentes atividades da empresa de forma a possibilitar um maior controle dos valores orçados para cada uma delas. As funções podem concentrar-se em cinco níveis – direção, apoio, gerência, supervisão e execução. Sendo no nível de gerência os custos classificados em três funções distintas:

1) custos de produção: ocorrem no setor de produção e são necessários à fabricação de produtos e serviços.

2) custos administrativos: utilizados para programação e controle, são indispensáveis à execução das políticas e da programação das atividades das empresas.

3) custos de comercialização: são os custos de movimentação e distribuição de produtos.

A classificação de custos quanto à função caracteriza-se pela departamentalização dos gastos separando-os por meio de diferentes setores independentemente de sua participação na produção de bens e serviços.

### *2.1.3 Classificação dos Custos*

Segundo Marques (2010) vários conceitos e nomenclaturas de custos são úteis em muitos contextos, inclusive para tomada de decisões nos mais diversos níveis empresariais.

Em um mercado, seja ele grande, pequeno, nicho bem definido ou global, as empresas se veem obrigadas a reduzir seus custos sem a alteração de preços finais dos seus produtos e serviços para clientes, tornando necessária a correta análise dos seus custos e o eficiente gerenciamento dos mesmos (WILDAUER, 2013, p. 220).

Segundo SEBRAE (2008) os custos e as despesas devem ser classificados como fixos ou variáveis. Fixos sendo aqueles que acontecem independente da produção ou das vendas, ou seja, é sempre o mesmo custo ou despesa. Já os custos e despesas variáveis sofrem alterações conforme a produtividade ou venda de produtos ou serviços.

### 2.1.3.1 Custos Fixos e Variáveis

As classificações de custos como está mencionada em Martins (2001) ajudam os gestores a decidirem diante de muitas questões relacionadas a administração propriamente dita, a produção, a desenvolvimento de produto entre outras.

De acordo com Martins (2007), custos fixos são todos aqueles custos cujos valores são os mesmos, independentemente do volume de produção. O quadro a seguir apresenta uma breve definição do termo, no entanto, os valores devem ser sempre analisados se realmente são fixos ou variáveis. Esta condição pode mudar de acordo com cada tipo de empresa.

O quadro 1 apresenta uma relação de exemplos de custos fixos.

Quadro 1 - Relação de Custos Fixos

Descrição	Valor (R\$)
Aluguel	
Condomínio	
IPTU	
Outros impostos que não variem de acordo com a produção (ex: IPVA)	
Seguros	
Água	
Luz	
Telefone	
Veículos (manutenção preventiva, combustível)	
Material de Escritório	
Contador	
Divulgação (publicidade)	

Pró-Labore (retirada dos sócios)	
<b>Total</b>	

Fonte: MARTINS (2007, p. 74-75).

O gerenciamento de custos em projetos é subdividido em três processos que interagem entre si: estimativa de custos, orçamentação e controle. Esses processos não agem isoladamente, sendo necessária a interação entre eles para que o orçamento e todos os custos do projeto sejam levantados e verificados para a validação da viabilidade de realização deste (WILDAUER, 2013, p. 220-221).

Ainda Martins (2007), custos variáveis são todos aqueles cujos valores variam de acordo com o volume da produção. O quadro a seguir também apresenta breve definição do termo, contudo, os valores devem sempre ser analisados para que possa identificar se são fixos ou variáveis.

O quadro 2 apresenta uma relação de exemplos de custos variáveis.

Quadro 2 - Relação de Custos Variáveis

<b>Descrição</b>	<b>Valor (R\$)</b>
Matéria-prima	
Embalagens	
Comissões sobre as vendas	
Fretes de vendas	
Impostos (ICMS, ISS, PIS/Cofins, IPI, Contribuição Social)	
Luz (utilizada na produção)	
Água (utilizada na produção)	
Outros custos ligados a produção, venda ou execução	
<b>Total</b>	

Fonte: MARTINS (2007, p. 75).

Ambos os quadros são para avaliar a sensibilidade do lucro às mudanças de volume e o efeito de variação sobre os custos fixos ou variáveis.

Devemos encarar os custos como parte normal no planejamento de um projeto. Mas, para termos o controle sobre esses custos e podermos delimitar até que ponto os custos fazem parte do processo em valores, faz-se necessária a realização de estimativas de custos. Para realizarmos essa estimativa, precisamos também assumir o papel de avaliadores, devendo considerar alternativas de custos que influenciam no valor do projeto. Por essa razão, é comum que as estimativas de custos sejam formalizadas e expressas em forma de unidades de moeda, para uma melhor mensuração e substituição de alternativas (WILDAUER, 2013, p. 222).

## 2.2 Comércio internacional

O comércio internacional é de fundamental importância para que se possa obter o desenvolvimento de uma nação. Ele determina os resultados da balança comercial e provoca modificações na estrutura das sociedades e nas políticas governamentais dos países.

Para Maluf (2000, p. 23), o comércio internacional pode ser definido como “o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultante das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países”.

De acordo com Vasquez (2004), na arena internacional, para vencer é imprescindível que se tenha pessoal capacitado, treinado e principalmente motivado, para lutar neste campo em que os adversários são competentes e agressivos. Estes devem possuir conhecimento de regras cambiais do próprio país e de outros com os quais negociam fontes de financiamentos para exportações, capital de giro, tendo uma política de marketing voltada estrategicamente para o mercado externo, focalizando o cliente como sua principal preocupação, e o motivo de redobrar atenções, terem cuidado com produto, sua qualidade, seu preço e suas condições competitivas.

Segundo Souza (2003) o comércio internacional é a forma com que o país se organiza em termos de políticas, leis, normas e regulamentos que disciplinam a execução de operações de exportação e importação de mercadorias e serviços com o exterior.

Lopez (2004, p. 29) afirma que:

Ao abrir-se para o exterior, a empresa desenvolve nova cultura e aprimora seus métodos administrativos e organizacionais. Por outro lado, a diversificação de mercados, consequência inevitável do desenvolvimento do processo exportador, conduzirá ao aperfeiçoamento da estratégia mercadológica, à assimilação de novas técnicas de produção e de comercialização e à utilização de planos de marketing mais sofisticados. Todos esses fatores contribuem para a maior competitividade da empresa, tanto no plano internacional quanto dentro de seu próprio mercado.

Sendo assim, a empresa que ingressar no comércio internacional estará em constante aperfeiçoamento do seu produto, melhorando o desempenho das vendas também no mercado interno.

Para Maluf (2000), as razões para se ingressar no comércio exterior são:

- Alternativas de mercado
- Redução de custos
- Redução de tributos
- Aprimoramento de qualidade, tecnologia e geral da empresa
- Oportunidades vislumbradas.

### 2.2.1 *Incoterms 2010*

Os *International Commercial Terms* (Incoterms) ou Termos Internacionais do Comércio tem um papel muito importante dentro dos processos de compra e venda internacional, é uma ferramenta de extrema importância para o sucesso de uma importação ou exportação. Os *Incoterms* surgiram em 1936 quando a Câmara Internacional do Comércio – CCI, com sede em Paris, identificou uma necessidade de uma ferramenta para consolidação das responsabilidades além de formas contratuais que já vinham sendo utilizadas no comércio internacional. A constante mudança dos processos logísticos e avanço tecnológico fazem que os *Incoterms* sofram modificações até os dias atuais, culminando um novo conjunto de regras.

Para Souza (2003), o domínio dos *Incoterms* traz uma segurança para o importador e exportador, criando a possibilidade de incluir todos os seus gastos nas transações em comércio exterior, gerando mais transparência e eficiência na formação de preço internacional, permitindo a clareza e precisão, a divisão de riscos e custos em seus negócios.

Segundo Murta (2011), basicamente os *Incoterms* são divididos por categorias e grupos para uma melhor visualização, sendo o primeiro com a maior responsabilidade do importador e o último do exportador conforme abaixo:

Grupo "E": Partida - EXW

Grupo "F": Transporte Principal não Pago – FCA, FAS, FOB

Grupo "C": Transporte Principal Pago – CFR, CIF, CPT, CIP

Grupo "D": Chegada – DAP, DAT, DDP

Para Souza (2003), podemos destacar como principal característica de cada *Incoterms* os seguintes pontos:

- **Ex-Works – (EXW):** o vendedor coloca a mercadoria à disposição do cliente em sua própria porta. Também se conhece tal patamar de preços de produto pela nomenclatura usual “preço em porta de fábrica”. Nessa modalidade, o vendedor não se responsabiliza pelo transporte, embarque, desembaraço para exportação ou tributos decorrentes da movimentação do item. Contudo, uma vez que compradores estrangeiros não podem dispor de meios legais para acionar o desembaraço interno da mercadoria no Brasil, fica subentendido no caso que o vendedor acionará mecanismos que possibilitem a saída do produto.
- **Free Carrier – (FCA):** conhecido como livre no transportador. O vendedor encerra suas obrigações movendo o produto de sua unidade até o transportador em seu país de origem indicado pelo comprador. Em relação ao ‘ex-works’, o FCA inclui também o custo de transporte da mercadoria até o pátio do transportador ou operador logístico contratado pelo cliente, estando inclusos aí quaisquer despesas e tributos decorrentes da movimentação entre fábrica/fornecedor e pátio.
- **Free Alongside the Ship – (FAS):** usado exclusivamente quando o modal aquaviário está envolvido na operação, é especificado como livre ao lado do navio. O vendedor encerra sua responsabilidade no momento em que dispõe a mercadoria no cais ou berço no qual o produto poderá ser embarcado no navio ou cargueiro contratado pelo cliente. O detalhamento da descrição envolve o porto nomeado pelo comprador.
- **Free on Board – (FOB):** em relação ao FAS, inclui as despesas de estiva e embarque da mercadoria no navio contratado pelo cliente. O FOB é uma das modalidades mais usadas nas exportações brasileiras e, em geral, números divulgados pelo governo federal e usados nos cálculos de exportações, balança comercial e superávit primário estão relacionadas a valores FOB das exportações de produtos. Mais usada em aquaviários a sigla, no entanto também está presente em fretes que envolvam o modal aeroviário e também em carregamentos efetuados via caminhões através das fronteiras brasileiras.

- **Cost and Freight – (CFR):** em preços descritos como CFR, o fornecedor da mercadoria não apenas se encarregará do transporte e pagamento de impostos e custos da mercadoria até que a mesma esteja embarcada no navio, mas também banca o valor do frete até um porto (ou terminal) de destino indicado pelo comprador.
- **Cost, Insurance and Freight – (CIF):** similar ao CFR, o CIF inclui ainda o pagamento de seguros sobre o material transportado por parte do fornecedor. Em operações de importação brasileiras, a sigla também é largamente utilizada.
- **Carriage Paid To – (CPT):** tomando como base o cálculo do FCA, o vendedor aqui também contrata transporte até o local final de destino e arca com custos apensos a essa operação. A nomenclatura é comum em todos os modais.
- **Cost and Insurance Paid To – (CIP):** similar ao CPT, o vendedor nesta modalidade ainda contrata um seguro para a mercadoria transportada.
- **Delivered at Place – (DAP):** o fornecedor encerra suas obrigações ao dispor mercadoria em data ou período, estabelecidos em local indicado pelo comprador (que não seja um terminal), pronta para a descarga, porém sem o desembaraço de importação realizado.
- **Delivered at Terminal – (DAT):** similar ao DAP, mas nessa modalidade, o fornecedor entrega a mercado sob condições ausentes de desembaraço em um terminal de destino indicado pelo cliente, deixando a mercadoria em um cais ou armazém, a partir do qual a remoção é responsabilidade do comprador.
- **Delivered Duty Paid – (DDP):** utilizada em qualquer modal, essa nomenclatura implica que o fornecedor se responsabilizará pela entrega 'total' da mercadoria no local de destino indicado pelo cliente, com todas as despesas de transporte, desembaraço aduaneiro, impostos e seguros pagas.

### 2.2.2 Exportação

No Brasil o primeiro produto a ser exportado foi o Pau Brasil, isso ocorreu no período colonial (1500 – 1822), já no período imperial (1822 – 1889) o café tinha o maior destaque entre os produtos vendidos para fora do país.

Segundo Behrends (2002 p. 24):

A atividade de comércio exterior, no contexto das empresas brasileiras, consolidou-se a partir de 1967. Até esta data, o Brasil vendia basicamente produtos primários como café, minério de ferro e cacau, sendo que os valores exportados não ultrapassavam a cifra de 1 bilhão de dólares americanos por ano.

Atualmente o comércio exterior brasileiro é regulamentado pelos seguintes órgãos: Câmara do Comércio Exterior (CAMEX), Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), Receita Federal do Brasil (RFB), Banco Central do Brasil (BACEN) e órgãos anuentes (todos aqueles que necessitam efetuar uma análise complementar, dentro de sua área de competência). Todos estes órgãos regulamentadores são integrados através do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

A exportação ocorre com a saída da mercadoria do território aduaneiro, que compreende todo o território nacional. A constatação de saída da mercadoria varia em função do modal de transporte: para as via aéreas e marítimas, no momento de seu ingresso no veículo de transporte internacional (data do *shipped on board*, para o marítimo e do vôo, para o aéreo), e para vias terrestres (rodoviária ou ferroviária), quando do cruzamento de fronteira (LOPEZ e GAMA, 2007, p.225).

São vários os motivos que influenciam uma empresa a exportar, Behrends (2002) cita que exportar é aumentar os lucros. Esta afirmação está fundamentada em estudos onde se verificou que muitas empresas apresentam resultados positivos quando atuaram no mercado externo.

Behrends (2002, p.28) afirma que :

A empresa que exporta adquire, de graça uma transferência de “tecnologia oculta”, isto é, os países desenvolvidos transferem, ao exportador, normas e exigências quanto à pontualidade nos embarques, tipo de embalagem, tipo de contrato e condições gerais de negociação.

## 2.3 Logística

Segundo Bowersox e Closs (2009), o objetivo central da logística é atingir um nível de serviço para o cliente pelo menor custo possível. Sempre buscando oferecer capacidades logísticas alternativas com ênfase na flexibilidade, na agilidade, no controle operacional e no compromisso de atingir um nível de desempenho.

Para Ballou (2006) a logística envolve atividades que estão relacionadas com o planejamento e controle de produção, movimentação, embalagem, armazenagem e expedição de materiais, distribuição física, transporte e sistemas de informação gerencial.

Para que se tenha alcance a satisfação dos clientes, a definição de se ter um plano de logística é de fundamental importância, por estar diretamente ligado a todas as etapas de compra e venda dos produtos.

Com tudo Novaes (2006) constitui que a logística busca otimizar as atividades, e facilitar processos, para que se tenha um retorno rápido das atividades e dando uma melhor qualidade para o cliente, e por fim aumentando ainda mais sua competitividade dentro do mercado, que cada vez mais concorrido, esta sufocando as atividades perfeitas e novas ideias estão cada vez mais difíceis de se executar.

Silva destaca a importância da logística como ferramenta de gestão:

A logística é uma das ferramentas de gestão moderna que no contexto atual de globalização pode assegurar a competitividade das corporações frente ao processo de abertura de mercado, que é marcada pela rapidez que transitam as informações tornando o ambiente empresarial cada vez mais incerto e inseguro. A logística como ferramenta gerencial busca garantir a competitividade de um novo modelo de gestão que acompanhe o paradigma pós-industrial, em que os fluxos materiais tendem a se movimentar mais rápido (SILVA, 2011, p.17).

Os fluxos logísticos são fundamentais para a atividade empresarial, o objetivo de um gestor da área de logística é na verdade gerir toda a cadeia para reduzir custo e tempo, aperfeiçoar processos e conseqüentemente ganhar competitividade perante o mercado (SILVA, 2011).

### 2.3.1 Logística de transporte

A logística de transporte tem como função básica, transportar produtos ou bens dando acesso à sociedade a adquirir um produto ou serviço que não esteja ao seu alcance, físico ou financeiramente. Têm, assim, como função econômica de promover a integração entre sociedades que produzem bens diferentes entre si. Uma vez que se permite essa integração entre as sociedades a ter acesso a produtos, serviços e bens fora de seus ambientes, o sistema de transporte tem papel importantíssimo e potencial de romper monopólios, provocados pelo isolamento geográfico, na produção e na comercialização de mercadorias.

Behrends (2002) ressalta que, nas atividades de exportação, é imprescindível que se tenha conhecimento das modalidades de transporte e suas vantagens para que seja possível a escolha adequada, levando-se em consideração o tipo de mercadoria.

Segundo Maluf (2000, p. 107):

A utilização dessas modalidades fica condicionada pela localização geográfica dos países intercambiadores, urgência da mercadoria, relação custo x benefício (em razão da redução da necessidade de formação de estoques dentre outros) e pelas características do produto a ser transportado.

Ainda conforme Maluf (2000), o transporte internacional de cargas apresenta-se dividido em cinco principais modalidades: marítimo, aéreo, ferroviário, rodoviário e multimodal.

Cada modalidade de transporte têm suas características, finalidades, custos, vantagens e desvantagens. Deste modo cada modalidade irá adequar-se ao tipo de carga a ser transportada, avaliada pela capacidade, rapidez, segurança, enfim, toda a versatilidade do meio para suprir a necessidade de cliente.

Para Ballou (2006), o transporte internacional é dominado por operadores marítimos, os quais movimentam mais de 70% do comércio mundial em volume. Por esta razão, a modalidade de frete escolhida para este estudo será o modal marítimo.

### 2.3.2 Processo de transporte internacional marítimo

Como o presente estudo estará analisando o sistema de logística internacional com enfoque no modal marítimo, surgem algumas figuras importantes, presentes nas operações neste caso específico.

No modal marítimo, denominamos as empresas detentoras dos bens e ativos fixos de transporte, no caso os navios, de armadores ou *shipping companies*. Luna (2002, p. 102), define a figura do armador como “uma companhia de navegação que presta serviços marítimos de transporte de cargas e passageiros”.

O armador gerencia além de sua frota de navios (próprios ou de terceiros), também seus contêineres, que são armazenados vazios em terminais de carga, geralmente próximos às zonas portuárias.

Existem exportadores que, geralmente, por razões de custos ou pouco volume de carga para negociação, não negociam o espaço no navio ou contêineres direto com o armador, neste caso, entra em ação o agente internacional de cargas ou *freight forwarder*.

O agente é um prestador de serviços que está habilitado a fazer por seu cliente um trabalho completo, desde a retirada da mercadoria em seu depósito até a entrega no armazém do cliente, efetuando todos os tipos de trâmites necessários, como reserva de espaço em veículos transportadores, embarque, emissão de documentos, bem como realizar operações de liberação de despacho de carga (MENDONÇA, 1997 p. 121).

Outra figura muito importante para o processo de exportação, apesar de não estar diretamente relacionada ao transporte propriamente dito, é o despachante aduaneiro.

Segundo Mendonça (1997, p. 125), o despachante ou comissária de despacho é "uma empresa prestadora de serviços, que age nos portos, apta a auxiliar os comerciantes para que sua mercadoria seja despachada, liberada e embarcada no navio, no porto de embarque, ou desembarcada do navio e liberada no porto de desembarque".

Este se responsabiliza pelos processos burocráticos de desembaraço de mercadorias para exportação ou importação, como relacionamento com a receita federal, pagamento de impostos, apresentação da documentação, entre outros,

fazendo com que o trânsito da mercadoria em regime alfandegado seja o menor possível, agilizando a conferência aduaneira para nacionalização da mercadoria no caso de uma importação ou preparando a carga para embarque no caso da exportação.

### 2.3.3 Estrutura portuária

Para poder-se descrever algumas operações portuárias relacionadas ao processo logístico internacional de cargas, deve-se primeiro conhecer as classificações dos portos segundo sua função básica. Observam-se hoje no mundo, três tipos básicos de sistemas portuários classificados assim por Rodrigues (2001, p. 54):

- Portos Hub, ou Concentradores de Carga: são dedicados essencialmente ao transbordo de contêineres, os mesmos foram escolhidos pela sua situação geográfica. Ficam próximas As maiores rotas de tráfico mundial e evitam os mínimos desvios de tráfego marítimo. Como sua principal função é o transbordo de cargas, nessas ocasiões a mercadoria não chega nem mesmo a sair do porto. Podem ser citados neste caso os portos de Hong Kong, Cingapura e Rotterdam.
- Portos Gate ou porta: servem uma região, seu *hinterland*, e suas conexões de terra devem ser boas em razão dos grandes volumes movimentados procedentes de um fluxo de importação e exportação. Alguns exemplos são os portos de Gênova, Barcelona, Santos, Paranaguá e Itajaí.
- Portos de Enlace ou *Feeder*: De influência regional, estes portos atendem navios menores para transferência de carga. No Brasil, são compostos pelos postos do Corredor Atlântico de Cabotagem. A cabotagem é o transporte hidroviário envolvendo a costa de um mesmo país.

As operações de movimentação portuárias básicas em um processo de exportação são a recepção da carga, quando esta vai do caminhão ao pátio; o posicionamento na zona de inspeção (órgãos anuentes), quando esta vai do pátio à zona de inspeção e vice-versa; o contêiner, que é a movimentação da mercadoria desde o posicionamento no pátio até o costado do navio e finalmente a estiva, que compreende ao carregamento do contêiner no navio.

Luna (2002, p. 41), define o container ou contêiner, como:

Um equipamento internacionalmente padronizado para o transporte de mercadorias composto de módulos retangulares, apresentando como principais vantagens a inviolabilidade, redução no frete marítimo, taxas especiais para o transporte rodo ferroviário e prêmios de seguros menores.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Caracterização do projeto

Pesquisar, conhecer é um fato natural e necessário a todos os indivíduos. No cenário atual e pesquisa tornou-se uma atividade comum a todos da sociedade. O administrador de empresas utiliza-se da pesquisa para melhorar os métodos de produção, lucratividade da empresa e o nível de organização da firma ( BARROS e LEHFELD, 1986).

A pesquisa se caracteriza como descritiva com base na análise de documentos solicitados aos prestadores de serviços. Objetivando o levantamento, do problema ou do fenômeno em estudo, abrangendo aspectos gerais e amplos do contexto pesquisado, para que possa identificar as necessidades da empresa.

##### *3.1.1 Técnicas de coletas de dados*

Após a coleta dos dados a fase seguinte é a análise dos dados colhidos até então. Para Gil (2002), a análise tem como objetivo sumarizar e organizar os dados de tal forma que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para a investigação.

As técnicas de coleta de dados utilizadas neste trabalho estão embasadas na pesquisa bibliográfica e análise documental fornecida pela empresa em estudo. A base de dados idealizada para este estudo contempla 4 (anos) anos retroativos compreendendo o período de 2014 a 2017.

A pesquisa bibliográfica representada trouxe um conjunto de impressos técnicos científicos, que através da coleta de material já elaborado e publicado sobre o tema da pesquisa, foram reunidos com a finalidade de servirem de fonte de informação.

A empresa é de grande porte e está localizada em Caçador – SC, atuando na fabricação de portas e batentes.

### *3.1.2 Forma e análise dos dados*

O objetivo da pesquisa documental é recolher, interpretar e analisar as contribuições teóricas já existentes sobre determinado assunto. ( BARROS e LEHFELD, 1986).

A análise dos dados foi através de pesquisas em documentos e planilhas eletrônicas comparando os custos antes e depois dos acordos realizados com os prestadores de serviço.

## 4 CONTEXTUALIZAÇÃO E RESULTADOS

### 4.1 Contextualização

A Sincol S/A Indústria e Comércio está localizada na região meio oeste catarinense, uma região conhecida pela abundância e extração de madeira. A empresa atua tanto no mercado interno quanto no externo, onde se dará o foco do nosso estudo. A participação no mercado externo é uma atividade empresarial integrada, nunca isolada, exigindo permanente intercâmbio de informações entre os diversos setores envolvidos, tais como, administrativo, comercial, financeiro, fiscal, produtivo, expedição, contábil, entre outros.

O presente estudo dará ênfase à logística internacional, pois, ela tem papel fundamental no desenvolvimento da competitividade nas operações de comércio internacional. O comércio exterior brasileiro tem apresentado oscilações nos últimos anos, mas ainda sim o Brasil possui boas perspectivas em relação ao aumento da sua participação nas atividades importadoras e exportadoras e maior representatividade nos fóruns e organismos internacionais.

Neste clima econômico rigoroso de hoje, com mercados em expansão e concorrência global, os negócios passaram a enfatizar as estratégias que melhoram o desempenho dos processos de uma empresa, assim, o uso da logística é uma ferramenta de suma importância para qualquer tipo de empresa. É através de uma logística simples e eficaz que a empresa consegue melhorar o seu funcionamento, integrando seus processos, além de proporcionar maior comodidade e rapidez no atendimento dos interesses de seus clientes.

A empresa em questão trabalha com o mercado internacional há aproximadamente 30 anos, dos quais busca até hoje apresentar seus produtos de acordo com a necessidade de cada mercado.

Atualmente, o departamento de exportação é formado por um diretor e quatro assistentes, as tarefas executadas foram divididas em Comercial, Documental, Financeiro, Fiscal e Logística.

Quando um pedido de exportação é confirmado ele passa por uma análise criteriosa em todos os aspectos. O Departamento Comercial analisa a qualidade

exigida, prazo de produção e detalhes especiais do produto, negocia referente à condição de pagamento e entrega. Com base em toda esta negociação determina-se o *Incoterms*. É possível dizer com o estudo deste caso, que é o *Incoterms* que determina o valor da liquidez de um processo de exportação indiferente do valor da taxa cambial no momento.

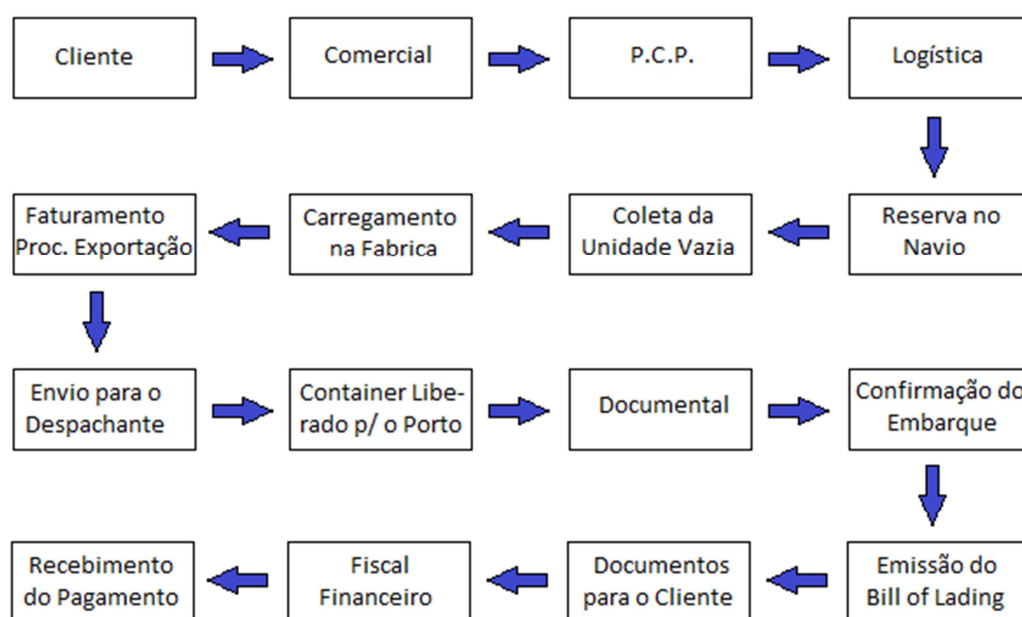
Nos estudos observa-se que a empresa vende em todos os modais para os mais diversos países, com isso consegue manter sua capacidade total de produção.

Após o aceite do pedido e programação da produção, o pedido retorna para o departamento e permanece com a responsável pela Logística, onde é feita uma reserva para um navio que atenda os prazos exigidos pelo cliente. Cada contêiner tem um período para ficar livre de estadias para que o exportador possa realizar todos os seus procedimentos pré-embarque, este período é conhecido como *free time*, e varia de companhia para companhia, mas normalmente são trabalhados 10 dias livres. Após a coleta do contêiner em um local pré-determinado pela companhia marítima (armador), a unidade é transportada para a fábrica, carregada, faturada para que o transporte terrestre possa ser feito, e emitido um processo de exportação.

Com este processo de exportação realizado, o mesmo é encaminhado para o despachante contento uma cópia da Instrução de Embarque, uma cópia da Nota Fiscal e uma cópia da Reserva, assim todos os trâmites são feitos dentro dos prazos estipulados pelo armador. Depois do processo enviado e do contêiner liberado para viagem, o processo e todos os documentos pertinentes à carga são entregues para a responsável pelo Documental, que providenciará toda documentação necessária de acordo com as exigências do cliente e do país para onde vai a mercadoria. Após a confirmação do embarque, a companhia marítima emite o *Bill Of Lading*, que é o conhecimento de embarque marítimo (BL), após a emissão de todos os documentos exigidos serem enviados para o cliente o processo é entregue para a responsável pelo Financeiro/ Fiscal, essa fará toda parte burocrática com os bancos, para pagamento da fatura, bem como processo de lançamentos fiscais necessários para exportações.

A figura 1 representa o fluxograma resumido de trabalhos no departamento de exportação, desde a solicitação do cliente até o pagamento da fatura por parte do mesmo.

Figura 1 – Fluxograma departamento de exportação



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Com a crise no mercado brasileiro, a empresa sentiu a necessidade de investir ainda mais no mercado internacional, a procura pelos produtos brasileiros estava em alta e como isso a empresa poderia alavancar suas vendas. Como a mesma já tem conhecimento na área optou em aumentar sua produção e absorver o que a demanda estava oferecendo tendo consciência de que teria um aumento considerável em suas despesas e custos e dessa forma a rentabilidade não estaria de acordo com as metas estimadas para o corrente ano.

#### 4.1.1 Mercado de atuação

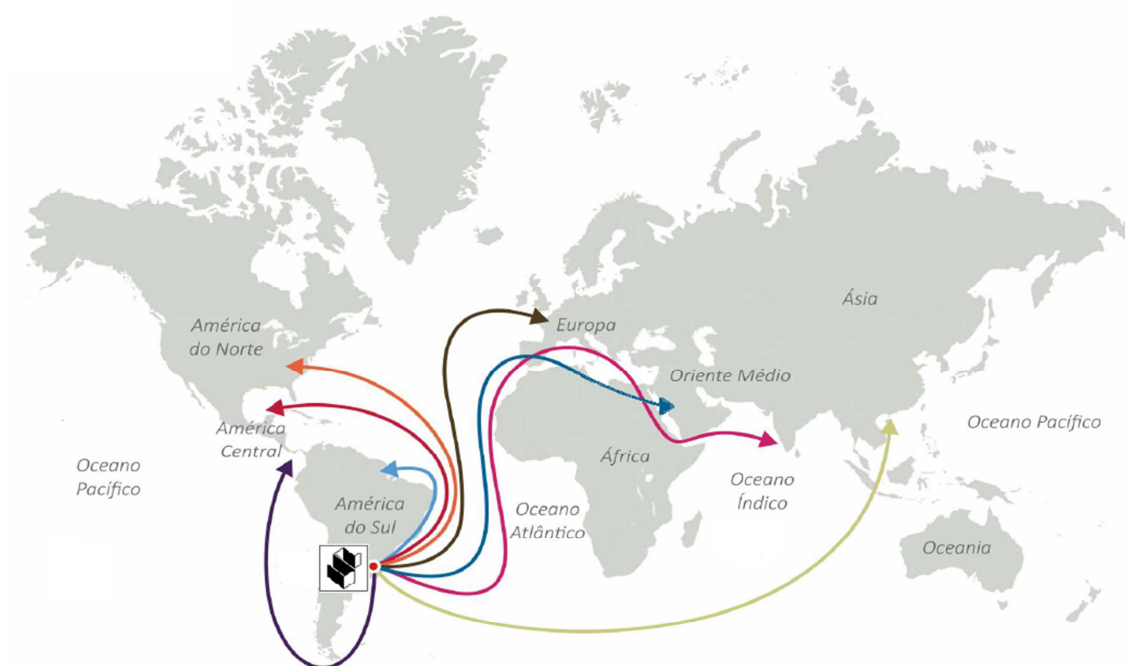
Atualmente, a empresa exporta portas, batentes, guarnições, painéis e madeira serrada para fabricação de páletes. A participação no competitivo mercado

internacional exige que a empresa esteja consciente dos procedimentos a serem observados nas diversas etapas que integram a atividade do mercado externo.

Esses procedimentos, ao contrário de representarem dificuldades na atuação no mercado externo, constituem fatores que visam a permitir a abertura de novas fronteiras internacionais, assim como a expansão e a consolidação de mercados já conquistados.

Seus produtos exportados para países da América do Norte, América Central, América do Sul, Europa, Ásia e Oriente Médio, conforme figura 2:

Figura 2 – Mapa Mercado de Atuação



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Foram levantados dados dos carregamentos feitos pelo departamento de exportação da referida empresa desde o ano de 2006, através de controles internos conforme quadro 3:

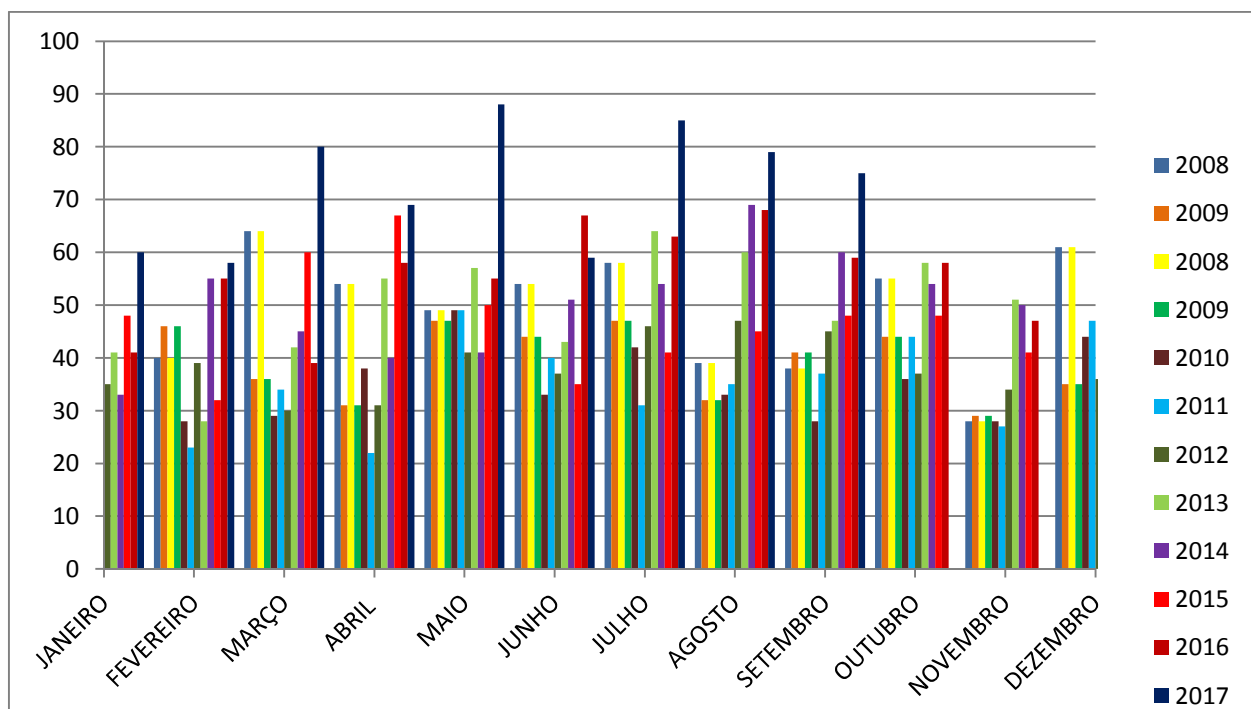
Quadro 3 – Carregamentos

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
JANEIRO	37	28	25	26	35	41	33	48	41	60
FEVEREIRO	40	46	28	23	39	28	55	32	55	58
MARÇO	64	36	29	34	30	42	45	60	39	80
ABRIL	54	31	38	22	31	55	40	67	58	69
MAIO	49	47	49	49	41	57	41	50	55	88
JUNHO	54	44	33	40	37	43	51	35	67	59
JULHO	58	47	42	31	46	64	54	41	63	85
AGOSTO	39	32	33	35	47	60	69	45	68	79
SETEMBRO	38	41	28	37	45	47	60	48	59	75
OUTUBRO	55	44	36	44	37	58	54	48	58	
NOVEMBRO	28	29	28	27	34	51	50	41	47	
DEZEMBRO	61	35	44	47	36	43	51	54	68	
Total	577	460	413	415	458	589	603	569	678	653

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

A seguir apresenta-se o gráfico 1, para melhor ilustrar o volume de cargas exportadas:

Gráfico 1 - Carregamentos



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Com base nos dados anteriores, pode-se perceber como o volume de exportações da empresa foi afetada com a crise que atingiu o mundo em 2008, com o colapso do mercado norte americano. Na época muitos exportadores acabaram

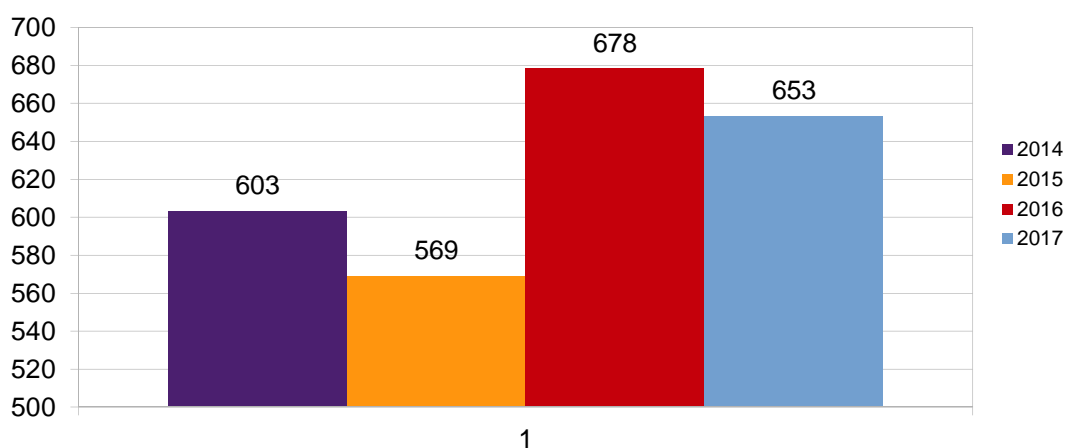
decretando falência, devido o volume de vendas concentrado no mercado exterior. A empresa Sincol estava consolidando sua marca no mercado nacional, e a demanda de trabalho antes dedicada ao mercado internacional, passou a ser direcionada para alavancar a vendas no território brasileiro.

Mesmo em um mercado internacional em crise, a empresa conseguiu manter seus clientes mais antigos nos Estados Unidos, apesar do volume consideravelmente menor, a direção decidiu manter o departamento de exportação, pois, a destinação de parte da produção também ao mercado externo permite maior segurança na tomada de decisões, especialmente as de longo prazo, uma vez que, não é normal ocorrerem retrações e instabilidade simultâneas em mercados distintos, ou seja, interno ou externo.

Com o mercado americano se recuperando da crise, o dólar desvalorizado, o mercado europeu em baixa, a empresa começou desenvolver novos produtos e atender a Ásia com painéis de Pinus, e uma demanda antes não tão visada pelos exportadores, o mercado do Oriente Médio e sua necessidade de madeira para paletes.

O gráfico 2 representa o volume de cargas dos anos que foram base para o presente projeto de estudo:

Gráfico 02 – Volume de Cargas



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

## 4.2 Apresentação e análise de crítica dos resultados

Em qualquer processo de exportação de produtos físicos, o custo logístico possui um impacto relevante no custo final do produto, podendo impactar diretamente na competitividade da empresa, principalmente em um mercado competitivo como o que estamos vivenciando. Partindo desse contexto, o presente trabalho tem como objetivo realizar uma análise dos custos logísticos no processo de exportação, os principais serviços que envolvem a parte de Logística no departamento de exportação da empresa estudada são: frete rodoviário, contratação do frete marítimo, serviço de despacho aduaneiro, retro portuário e serviços portuários.

A empresa buscou novos parceiros, confrontando valores para encontrar a solução mais econômica, mas que continuasse atendendo as necessidades de cada embarque em particular.

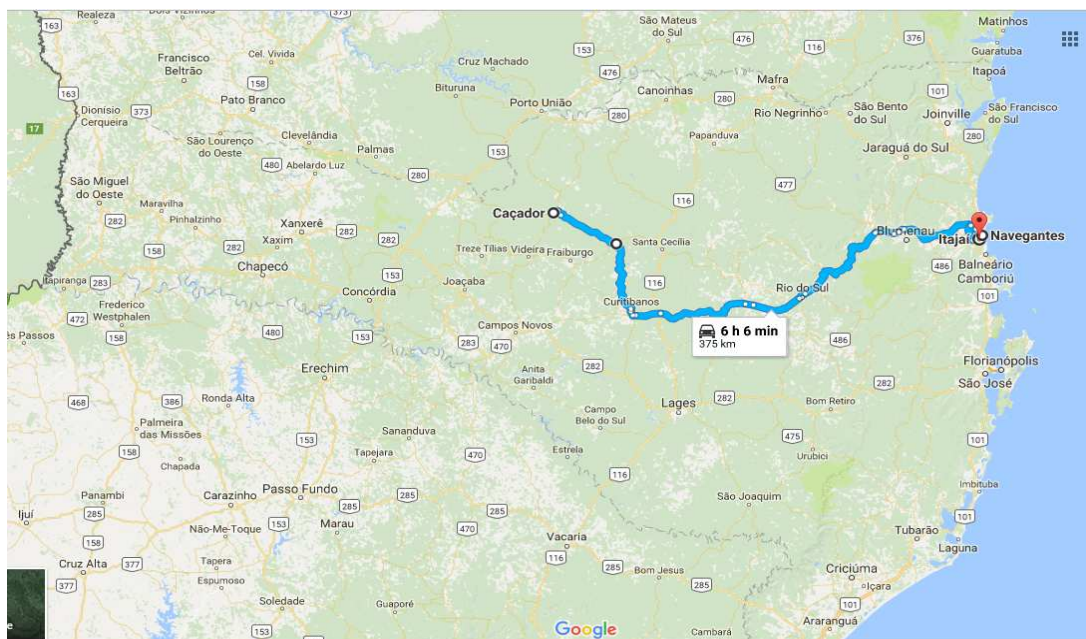
### 4.2.1 Frete rodoviário

O frete rodoviário para operação de exportação da referida empresa consiste na coleta do contêiner vazio, em Navegantes, Itajaí ou Itapoá, carregamento da unidade na matriz em Caçador e entrega do contêiner cheio também em um dos 3 portos mencionados, assim, os caminhões sobem a serra com os contêineres vazios e descem a serra com os contêineres cheios. A empresa trabalha atualmente com apenas um parceiro no frete até o porto. Essa parceira já dura muitos anos, o prestador tem mantido a competitividade do valor do frete rodoviário, bem como o bom trabalho com os transportes. Em comparação com outros prestadores, nesse mesmo serviço, a empresa tem com esse parceiro uma redução de 30% nos custos com frete rodoviário.

Nas figuras 3 e 4 estão representadas as rotas até os portos de Navegantes, Itajaí e Itapoá.

A primeira rota apresentada na figura 3 é o trecho entre Caçador, Navegantes e Itajaí. A rota é a mesma, por se tratar de cidades vizinhas, ficando um porto na margem oposta do outro.

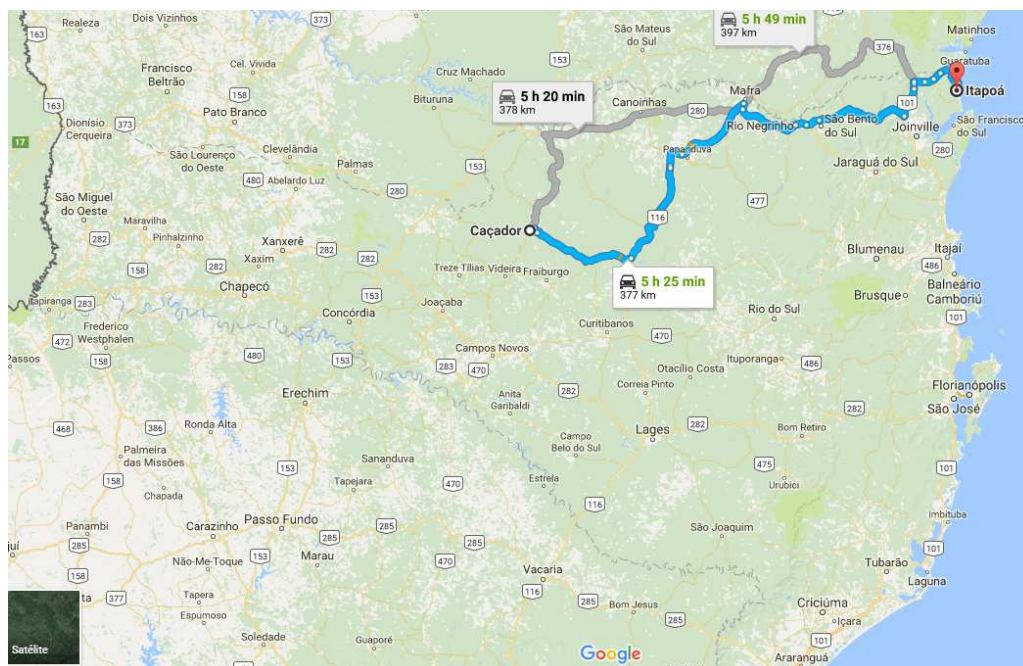
Figura 3 – Rota Caçador – Navegantes/ Itajaí



Fonte: Google Maps (2017)

A figura 4 apresenta o trecho entre Caçador e a cidade de Itapoá.

Figura 4 – Rota Caçador – Itapoá



Fonte: Google Maps (2017)

#### 4.2.2 Frete marítimo

Quanto ao frete marítimo, tudo dependerá do *Incoterms* acordado durante o fechamento do pedido de venda. A empresa estudada trabalha com dois tipos de companhias para seus embarques: Armadores e Agentes de Carga.

O Armador realiza o transporte marítimo de cargas em rotas locais ou internacionais, operando embarcações e movimentando vários tipos de mercadorias entre os portos. Existem três tipos de armadores: o proprietário, que é o dono e explora diretamente o navio; o gerente, que opera uma embarcação que pertence a vários proprietários; e o locatário, que recebe o poder de administrar um navio que não é de sua propriedade. Desde o momento em que os armadores recebem as mercadorias para realizar o serviço de transporte, eles se tornam responsáveis e respondem juridicamente por todos os problemas, ou efeitos, sobre elas. Cabe a eles emitirem o Conhecimento de Embarque (em inglês, *Bill of Lading* ou B/L), que é um documento onde se atesta os artigos embarcados, o consignatário, os portos de embarque e desembarque e o nome da embarcação, além dos valores da operação.

O Agente de Carga é a empresa que reúne em um mesmo embarque cargas separadas, e se encarrega do embarque dessas mercadorias, gerenciando e acompanhando o transporte, ele é um intermediário para uma empresa envolvida no comércio exterior. Sua função é estabelecer um elo entre armadores e outros, sua responsabilidade perante o cliente diz exclusivamente respeito à intermediação.

O serviço do agente de carga oferece algumas comodidades que não são encontradas quando o assunto é fechamento do frete diretamente com o armador, porém, o custo com o armador é menor, não havendo cobranças indevidas ou taxas superfaturadas, além de que, a taxa utilizada para a conversão dos valores (USD para R\$) é inferior à aplicada por alguns agentes de carga. Segue no quadro 4 comparações entre agentes e armadores, com as mesmas especificações de embarque, partindo da mesma origem e com mesmo destino. Para chegar em um valor final, as taxas de origem que são aplicadas em R\$ foram convertidas para USD pela média do dólar do ano de 2017.

Quadro 4 – Valores Armador x Agente de Carga

Março/ 2017			
<b>HOUSTON</b>	Armador	Agente de Carga 1	Agente de Carga 2
FRETE	\$700,00	\$798,00	\$760,00
TAXAS	\$108,00	\$30,00	\$55,00
LOCAIS	R\$ 1.144,00	R\$ 1.149,00	R\$ 1.216,00
TOTAL	\$1.168,52	\$1.190,10	\$1.198,21
SAÍDA	NVT	NVT	NVT
Maio/ 2017			
<b>HOUSTON</b>	Armador	Agente de Carga 1	Agente de Carga 2
FRETE	\$850,00	\$963,00	\$913,00
TAXAS	\$98,00	\$138,00	\$138,00
LOCAIS	R\$ 1.144,00	R\$ 1.144,00	R\$ 1.144,00
TOTAL	\$1.308,52	\$1.461,52	\$1.411,52
SAÍDA	NVT	NVT	NVT
Julho/ 2017			
<b>HOUSTON</b>	Armador	Agente de Carga 1	Agente de Carga 2
FRETE	\$1.000,00	\$1.148,00	\$975,00
TAXAS	\$118,00	\$65,00	\$150,00
LOCAIS	R\$ 1.194,00	R\$ 1.190,00	R\$ 1.240,00
TOTAL	\$1.494,28	\$1.588,02	\$1.515,77
SAÍDA	NVT	NVT	NVT

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

#### 4.2.3 Despachante aduaneiro

É de responsabilidade do despachante, a emissão do Registro de Exportação, intermediar as questões legais, como documentos dos órgãos federais, liberação da carga junto a Receita Federal, acompanhamento da carga para vistorias de órgãos anuentes, coleta de documentos originais e envio para empresa.

No ano de 2014 o volume teve uma melhora significativa em vista do que vinha sendo apresentado, porém, os valores ainda não haviam se recuperado totalmente, algumas cargas estavam sendo alocadas em lotes de 05 a 10 contêineres em uma mesma reserva, o que reduzia alguns custos, como por

exemplo a emissão do conhecimento de frete marítimo (BL). Nesse ano, as importações estavam em alta no Brasil, a empresa trabalhava com um mesmo despachante a quase 10 anos na época, este despachante tinha um preço fixo para a Sincol de R\$ 110,00 por contêiner liberado junto a Receita Federal, no intuito de uma redução de custos no desembaraço das cargas, o departamento de exportação tentou junto a este despachante uma nova proposta comercial que foi negada. Os responsáveis pelo departamento decidiram que seriam abertos testes para um novo parceiro, apresenta dando os volumes que estavam sendo carregados e quais eram os procedimentos da empresa.

Após alguns embarques testes designamos uma das empresas testadas para assumir a liberação de cargas da Sincol, ficaram acordados uma redução de 35% por contêiner do que vinha sendo praticado, e para lotes até 10 contêineres, a redução passou de 80%.

Para o ponto de partida do presente estudo, foram levantadas as informações dos carregamentos do ano de 2014 em diante separando carregamentos de contêineres sozinhos (lote único) e unidades carregadas em lotes maiores (02 – 10 contêineres) para análise da redução de custos com despacho aduaneiro. Note no quadro 5 a economia obtida com a troca dos despachantes:

Quadro 5 – Despesa com Despacho Aduaneiro

Despesas com Despachante			
Ano	Despachante A Antigo	Despachante B Atual	Economia para Empresa
2014	R\$ 66.110,00	R\$ 32.860,00	R\$ 33.250,00
2015	R\$ 62.370,00	R\$ 29.380,00	R\$ 32.990,00
2016	R\$ 75.240,00	R\$ 42.469,00	R\$ 32.771,00
2017	R\$ 63.910,00	R\$ 37.235,00	R\$ 26.675,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

#### 4.2.4 Serviços retro portuários

O terminal retro portuário é uma instalação que executa serviços e controles aduaneiros para facilitar o trânsito e a logística do terminal portuário. Foi uma

solução da própria Receita Federal para conseguir melhorar terminais portuários sobrecarregados.

Para o caso da empresa do presente estudo, os serviços retro portuários são utilizados quando a carga necessita ser inspecionada por algum órgão anuente. Para os casos de produtos provenientes de madeira, alguns destinos têm a necessidade da fiscalização do MAPA, por se tratar de um terminal credenciado junto a Federal, a carga já sai liberada para embarque quando é enviada para o porto.

Este tipo de operação pode ser feita também dentro do porto, porém comparando os custos, ainda se torna mais barato enviar para um terminal alfandegado, conforme comparações apresentadas no quadro 6:

Quadro 6 – Despesas com Inspeções do MAPA

Operados Portuário	Movimentação	Abertura do lacre	Posicionamento	Transporte	Total
Porto 1	R\$ 0,00	R\$ 85,00	R\$ 674,00	R\$ 0,00	R\$ 759,00
Porto 2	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 440,00	R\$ 0,00	R\$ 440,00
Porto 3	R\$ 159,00	R\$ 0,00	R\$ 500,00	R\$ 0,00	R\$ 659,00
Retro portuário	R\$ 150,00	R\$ 0,00	R\$ 135,00	R\$ 243,00	R\$ 528,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2017)

Todas as cargas enviadas para o porto 2 vão diretamente para área portuária, não sendo utilizado serviços retro portuários.

#### 4.2.5 Serviços portuários

O operador portuário exerce a atividade de movimentar e armazenar mercadorias, destinadas ou provenientes de transporte aquaviário, dentro da área do porto organizado.

Atualmente, a empresa trabalha com três portos para envio de suas mercadorias, situados nas cidades de Itajaí, Navegantes e Itapoá, todos no estado de Santa Catarina. Cada porto pratica sua tabela de preços e condições que são abertas ao público para consulta nos seus respectivos sites.

Os portos são abertos à negociações e tarifas especiais, desde que, o exportador comprometa um certo volume de contêineres mensais destinados ao seu

porto. Por muito tempo a empresa estudada argumentava com os portos que não poderia comprometer um número de unidades, mas sim uma porcentagem do que estava carregando, tendo em vista que, não chegava aos números solicitados por cada porto, pois, seu número de contêineres carregados totalizava o necessário para apenas uma negociação, e têm destinos que não são praticados por todos os portos catarinenses, o que definitivamente inviabilizava melhorias nos acordos comercial junto aos portos.

## 5 PROPOSIÇÃO

Analisando a movimentação de contêineres do ano de 2016, com o aumento do volume no decorrer do período, conforme apresentado anteriormente no quadro 3 – carregamentos, como proposta de melhoria a equipe apresentou no final do ano de 2016 a ideia do projeto para a direção, que autorizou as tratativas junto aos portos para a redução da tabela de preços juntos aos operadores portuários, aqui identificados como porto 1, porto 2 e porto 3.

As primeiras negociações foram feitas com o porto 1, para vigência a partir do ano de 2017. Ficou acordado o aumento de dias livres no porto, que antes eram 7 dias e passaram para 9 dias, desde que, a empresa Sincol mantivesse um volume mínimo de 40 contêineres mês no porto 1. O aumento de 2 dias livres de estadia parece não representar uma diferença significativa, porém, para o ano de 2017, considerando até o mês de setembro, com o acordo já firmado, e aumento do período livre de estadia para 9 dias, a economia foi de R\$ 22.137,00.

Acompanhando os dados junto ao porto 1, dos anos de 2014, 2015 e 2016, que não havia um diferencial no porto 1, percebe-se que os custos presentes no quadro 7 poderiam ter sido economizados se a proposta já estivesse vigente nos anos mencionados:

Quadro 7 – Despesas com estadias Porto 1

Ano	Período 8 dias	Período 9 dias	Total
2014	R\$ 8.680,00	R\$ 3.465,00	R\$ 12.145,00
2015	R\$ 6.266,40	R\$ 5.371,20	R\$ 11.637,60
2016	R\$ 11.760,00	R\$ 15.876,00	R\$ 27.636,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Com o porto 2, a negociação ficou similar, seriam aumentados os dias livres para 9 dias, porém, com o comprometimento de 20 contêineres por mês.

Por se tratar de um porto, onde o volume era menor, a empresa trabalhava dentro do período de estadias livres que também era 7 dias, enviando as mercadorias normalmente 6 dias antes da atracação do navio, o que ainda dava uma margem de 1 dia para eventuais atrasos de atracações.

Para o ano de 2017 a economia em estadias com o porto 2 chegou a R\$ 2.128,00, considerando o primeiro quadrimestre (janeiro a abril).

Para o ano de 2014 não houve movimentações maiores que 7 dias de estadia no porto, levando em consideração os anos de 2015 e 2016 podemos visualizar valores no quadro 8 se um possível diferencial estivesse válido:

Quadro 8 – Despesas com estadias Porto 2

Ano	Período 8 dias	Período 9 dias	Total
2015	R\$ 480,00	-	R\$ 480,00
2016	R\$ 3.080,00	R\$ 1.575,00	R\$ 4.655,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Para o porto 3, utilizou-se uma abordagem diferente, tendo em vista que, é um porto que a empresa já não vinha utilizando. Foi acertado os mesmos 9 dias de estadia livre, um diferencial no posicionamento para vistoria do MAPA, sem um número mínimo a ser movimentado mensalmente.

Tendo em vista que a movimentação no porto 3 havia reduzido significativamente, portando, obteve-se uma redução no ano de 2015 de R\$ 3.192,00, caso houvesse um diferencial comercial. Para o ano de 2017, as estadias existentes não ultrapassaram o período de dias livre.

Referente aos custos reduzidos no porto 3, realiza-se uma comparação com outros portos utilizando o serviço de posicionamento para vistoria do MAPA, conforme quadro abaixo:

Quadro 9 – Comparação Serviço de Posicionamento para inspeção

Operador Portuário	QTD. Enviada	QTD. Posicionadas (30%)	Movimentação	Abertura do lacre	Posicionamento	Transporte	Correção do BL	Lacre extra	Total
Retro portuário	5	2	R\$ 150,00	R\$ 0,00	R\$ 135,00	R\$ 243,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.785,00
Porto 1	5	2	R\$ 0,00	R\$ 85,00	R\$ 674,00	R\$ 0,00	R\$ 350,00	R\$ 25,00	R\$ 1.918,00
Porto 3	5	2	R\$ 159,00	R\$ 0,00	R\$ 500,00	R\$ 0,00	R\$ 350,00	R\$ 25,00	R\$ 1.718,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Neste caso compara-se um mesmo lote de 5 unidades para o Retro Portuário, porto 1 e porto 3. O porto 2 não foi levado em consideração, pois, não está localizado na mesma zona portuária.

Foi estipulado pelo MAPA que ao menos 30% de cada lote deve ser posicionado para inspeção, no lote de 5 unidades, ao menos 2 devem ser posicionadas.

Para o caso do envio para terminal Retro Portuário o container sai da empresa com um lacre de plástico provisório até a inspeção, assim, não há necessidade de troca do lacre do armador, nem de correção do dado do lacre no BL, porém, quando enviado para terminal, o container precisa ser transportado do terminal até o porto.

Como já mencionado, cada porto possui sua tabela de preços dos serviços prestados, podendo ser observado que alguns serviços são cobrados em um e no outro não e vice versa. Com a nova proposta do porto 3, entre enviar para o Retro Portuário e porto, o porto 3 é a opção mais barata.

Portanto, com todas as indicações e tabelas negociadas conseguiu-se reduzir em até 25% os custos de despesas com estadias portuárias e posicionamentos para inspeção do MAPA.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo foi realizado com o propósito de identificar e analisar os custos no processo logístico no departamento de exportação de uma empresa madeireira de grande porte no município de Caçador – SC.

Esta escolha deu-se em função da necessidade da redução de custos, tendo em vista a competitividade no mercado. A empresa exporta para os mais diversos destinos, cada qual com suas particularidades, no intuito de reduzir custos a empresa passou a discutir caso a caso, concentrando seus carregamentos em três portos catarinenses, estudando a melhor rota e qual poderia ser a mais viável economicamente, levando em consideração os custos da operação e tempo de viagem entre o país de origem e destino.

O objetivo deste trabalho foi trazer informações sobre a importância da logística para o departamento de exportação perante o mercado atual em que vivemos, mostrando as formas de conseguir diminuir os custos da operação.

Toda operação logística requer muito conhecimento, o planejamento logístico pode ser fonte de maior lucratividade, pois, utilizando nas ferramentas disponíveis, podem reduzir significativamente os valores gastos com transporte e liberação da carga, dessa forma, a lucratividade pode ser maximizada.

Além do aumento da competição, o processo logístico influenciará no preço do custo final ao se unir com os outros custos: produção, vendas e outros que compõe o preço final na forma de valor agregado. Assim, a eficiência no processo estará presente não apenas nos preços, como também na melhoria dos resultados.

Portanto, conclui-se que a empresa alcançou reduções consideráveis no que tange serviços relacionados com a parte logística do processo, desde o frete rodoviário até o porto.

Ainda hoje no Brasil ao falar de Processo Logístico, muitas pessoas fazem automaticamente uma associação com transportes o que não é a logística como um todo.

Porém, o que este projeto visou trazer é que a Logística é muito mais do que simplesmente transporte e armazenagem, e sim o modo pelo qual as empresas poderão ou não obter sucesso no futuro em um mercado que está cada vez mais

competitivo, com novas técnicas que estão cada vez mais buscando satisfazer as necessidades do cliente de acordo do local em que ele necessita do produto

A complexidade do tema abordado revela a principal limitação desse estudo. Sugere-se outros estudos baseados no tema logística internacional e seus modais de transporte; custos logísticos e a competitividade organizacional; as dificuldades dos exportadores nas atividades de logística internacional.

## REFERÊNCIAS

- BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Integrada**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- BARROS, Aidil Jesus Paes de.; LEHFELD, Aparecida de Souza. **Fundamentos de Metodologia**. São Paulo: McGraw-Hill, 1986.
- BERHENDS, Frederico L. **Comércio exterior**. Porto Alegre: Síntese, 2002.
- BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
- BOWERSOX, Donald J; CLOSS, David J. **Logística Empresarial: O processo de integração da cadeia de suprimento**. São Paulo: Atlas, 2009.
- CHING, Hong Yuh. **Gestão de Estoques na Cadeia de Logística Integrada**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: Teoria e prática**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- DANTAS, Edmundo Brandão. **Marketing Descomplicado**. São Paulo: Senac, 2005.
- DUTRA, René Gomes. **Custos uma abordagem prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- Google Maps, 2017, disponível em:  
<https://www.google.com.br/maps/dir/Caçador,+SC/Itajaí+--SC/Navegantes,+SC>
- Google Maps, 2017, disponível em:  
<https://www.google.com.br/maps/dir/Caçador,+SC/Itapoá,+SC>
- LOPEZ, José Vazquez. **Comércio exterior brasileiro**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio Exterior Competitivo**. 3 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.
- LUNA, E. P. **Term inglês: Glossário de expressões inglesas de uso corrente no comércio exterior**. Sao Paulo: Aduaneiras, 2001.
- MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARQUES, Wagner Luiz. **Formação de Preços de Vendas para Micro e Pequena Empresa, Utilizando Análise de Custos e Métodos de Tempos e Movimentos**. Paraná: Vera Cruz, 2010.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Leandro. **Monte seu Próprio Negócio**. São Paulo: Digerati Books, 2001.

MARTINS, Roberto Antonio; COSTA NETO, Pedro Luiz de Oliveira. **Indicadores de Desempenho a Gestão pela Qualidade Total**: Uma Proposta de Sistematização. Publicado em dez 1998, v.5, n.3, p. 298-311. Disponível em: <[http://tupi.fisica.ufmg.br/~michel/docs/Artigos\\_e\\_textos/MPE\\_e\\_empresa\\_familiar/indicadores\\_desempenho\\_GQT.pdf](http://tupi.fisica.ufmg.br/~michel/docs/Artigos_e_textos/MPE_e_empresa_familiar/indicadores_desempenho_GQT.pdf)>. Acessado em 06 out 2016.

MENDONÇA, Paulo C. **Transportes e Seguros no Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

MOURA, Benjamim. **Logística: Conceitos e Tendências**. São Paulo: Centro Atlantico, 2006.

MURTA, Roberto de Oliveira. **Importação e Exportação – Incoterms Revisão 2010/11: O Caminho Certo Para Boas Negociações (Locais e Internacionais)**. São Paulo: Juruá, 2011.

NOVAES, Antonio Galvão. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição: Estratégia, Operação e Avaliação**. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

NOVAES, Antonio. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

NOVAES, Antônio, G. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição: Estratégia, Operação e Avaliação**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Estratégia Empresarial e Vantagem Competitiva: Como Estabelecer, Implementar e Avaliar**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PÉCORA, Eduardo. **Custos Logísticos**. Publicado em 2016. Disponível em: <[http://www.epecora.com.br/Eduardo\\_Pecora/Logistica\\_de\\_Distribuicao\\_files/custos\\_Logisticos.pdf](http://www.epecora.com.br/Eduardo_Pecora/Logistica_de_Distribuicao_files/custos_Logisticos.pdf)>. Acessado em 06 out 2016.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrósio. **Gestão de Logística Internacional**. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

SEBRAE/SC. **Capital de giro**. Santa Catarina 2003.

SEBRAE/SC. **Custos**. Santa Catarina 2008.

SILVA, Luiz Augusto Tagliacollo. **Logística no comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2011.

SOUZA, Claudio Luiz Gonçalves de. **A Teoria Geral do Comércio Exterior**. Belo Horizonte:Líder, 2003.

VASQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de Negócios: Elementos Constitutivos e Processos de Elaboração**. Curitiba: Inter Saberes, 2013.

## ANEXOS

## ANEXO A – CARREGAMENTOS

2014	DATA	PROCESSO	2015	DATA	PROCESSO	2016	DATA	PROCESSO	2017	DATA	PROCESSO
	<b>SEMANA 01</b>			<b>SEMANA 01</b>			<b>SEMANA 01</b>			<b>SEMANA 01</b>	
	<b>SEMANA 02</b>			<b>SEMANA 02</b>		1	05/01/16	006904/16	1	04/01/17	007277/17
1	06/01/14	006261/14	1	06/01/15	006585/15-1	2	07/01/16	006909/16-1	2	04/01/17	007279/17
2	06/01/14	006262/14 – 1	2	06/01/15	006585/15-2	3	08/01/16	006909/16-2	3	04/01/17	007280/17
3	06/01/14	006262/14 – 2	3	06/01/15	006585/15-3	4	08/01/16	006909/16-3	4	04/01/17	007281/17
4	06/01/14	006262/14 – 3	4	06/01/15	006585/15-4	5	08/01/16	006909/16-4	5	05/01/17	007278/17
5	06/01/14	006262/14 – 4	5	06/01/15	006585/15-5	6	08/01/16	006909/16-5	6	05/01/17	007282/17
6	07/01/14	006262/14 – 5	6	07/01/15	006586/15	7	08/01/16	006907/16	7	06/01/17	007283/17 – 1
7	08/01/14	006262/14 – 6	7	07/01/15	006587/15	8	08/01/16	006906/16	8	06/01/17	007283/17 – 2
8	08/01/14	006262/14 – 7	8	07/01/15	006588/15	9	08/01/16	006908/16	9	06/01/17	007283/17 – 3
9	07/01/14	006263/14	9	08/01/15	006589/15		<b>SEMANA 02</b>			<b>SEMANA 02</b>	
10	07/01/14	006264/14	10	08/01/15	006590/15	1	13/01/16	006910/16	1	09/01/17	007283/17 – 4
	<b>SEMANA 03</b>		11	08/01/15	006591/15	2	13/01/16	006911/16-1	2	09/01/17	007283/17 – 5
1	13/01/14	006265/14	12	09/01/15	006592/15-1	3	13/01/16	006911/16-2	3	09/01/17	007283/17 – 6
2	13/01/14	006266/14	13	09/01/15	006592/15-2	4	13/01/16	006911/16-3	4	09/01/17	007283/17 – 7
3	14/01/14	006267/14	14	09/01/15	006592/15-3	5	13/01/16	006911/16-4	5	09/01/17	007283/17 – 8
4	17/01/14	006268/14		<b>SEMANA 03</b>		6	14/01/16	006913/16	6	09/01/17	007283/17 – 9
5	17/01/14	006269/14	1	12/01/15	006593/15-1	7	14/01/16	006912/16	7	10/01/17	007283/17 – 10
6	17/01/14	006272/14 – 1	2	12/01/15	006593/15-2	8	15/01/16	006516/16	8	10/01/17	007284/17 – 1
	<b>SEMANA 04</b>		3	12/01/15	006593/15-3		<b>SEMANA 03</b>		9	10/01/17	007284/17 – 2
1	23/01/14	006272/14 – 2	4	12/01/15	006593/15-4	1	18/01/16	006915/16	10	10/01/17	007284/17 – 3
2	23/01/14	006270/14	5	12/01/15	006593/15-5	2	19/01/16	006917/16	11	10/01/17	007284/17 – 4
3	23/01/14	006271/14	6	13/01/15	006594/15	3	20/01/16	006920/16-1	12	10/01/17	007285/17 – 1
4	23/01/14	006273/14	7	14/01/15	006595/15-1	4	21/01/16	006920/16-2	13	11/01/17	007285/17 – 2
5	23/01/14	006274/14	8	14/01/15	006595/15-2	5	21/01/16	006918/16	14	11/01/17	007285/17 – 3
6	21/01/14	006275/14	9	15/01/15	006596/15	6	21/01/16	006919/16	15	11/01/17	007285/17 – 4
7	23/01/14	006276/14	10	15/01/15	006597/15	7	21/01/16	006924/16-1	16	13/01/17	007286/17
8	24/01/14	006277/14 – 1	11	15/01/15	006598/15	8	22/01/16	006924/16-2	17	13/01/17	007287/17
9	24/01/14	006277/14 – 2		<b>SEMANA 04</b>		9	23/01/16	006905/16-1		<b>SEMANA 03</b>	
	<b>SEMANA 05</b>		1	19/01/15	006599/15-1	10	23/01/16	006905/16-2	1	16/01/17	007288/17
1	27/01/14	006277/14 – 3	2	19/01/15	006599/15-2	11	23/01/16	006905/16-3	2	16/01/17	007289/17
2	28/01/14	006280/14 – 1	3	19/01/15	006599/15-3	12	23/01/16	006905/16-4	3	18/01/17	007290/17
3	29/01/14	006280/14 – 2	4	19/01/15	006599/15-4	13	23/01/16	006905/16-5	4	18/01/17	007291/17
4	29/01/14	006280/14 – 3	5	19/01/15	006599/15-5		<b>SEMANA 04</b>		5	19/01/17	007292/17
5	30/01/14	006280/14 – 4	6	20/01/15	006601/15	1	25/01/16	006925/16-1	6	19/01/17	007293/17
6	30/01/14	006280/14 – 4	7	23/01/15	006602/15-1	2	25/01/16	006925/16-2	7	19/01/17	007294/17
7	30/01/14	006279/14	8	23/01/15	006602/15-2	3	25/01/16	006925/16-3	8	19/01/17	007295/17
8	31/01/14	006283/14 – 1	9	23/01/15	006602/15-3	4	26/01/16	006925/16-4	9	19/01/17	007296/17
	<b>SEMANA 06</b>			<b>SEMANA 05</b>		5	26/01/16	006923/16-1	10	20/01/17	007297/17
1	03/02/14	006283/14 – 2	1	26/01/15	006602/15-4	6	26/01/16	006923/16-2	11	20/01/17	007298/17
2	04/02/14	006281/14	2	26/01/15	006602/15-5	7	26/01/16	006923/16-3	12	20/01/17	007299/17
3	03/02/14	006287/14 – 1	3	26/01/15	006602/15-6	8	26/01/16	006923/16-4	13	20/01/17	007300/17

4	03/02/14	006287/14 – 2	4	27/01/15	006602/15-7	9	26/01/16	006922/16	14	20/01/17	007303/17 - 1
5	03/02/14	006287/14 – 3	5	27/01/15	006602/15-8	10	28/01/16	006926/16	15	20/01/17	007303/17 – 2
6	03/02/14	006287/14 – 4	6	27/01/15	006602/15-9	11	28/01/16	006927/16		<b>SEMANA 04</b>	
7	03/02/14	006287/14 – 5	7	27/01/15	006602/15-10		<b>SEMANA 05</b>		1	23/01/17	007303/17 – 3
8	05/02/14	006287/14 – 6	8	27/01/15	006603/15	1	01/02/16	006928/16	2	23/01/17	007301/17
9	05/02/14	006287/14 – 7	9	28/01/15	006604/15	2	01/02/16	006929/16	3	23/01/17	007302/17
10	04/02/14	006287/14 – 8	10	29/01/15	006607/15	3	01/02/16	006930/16-1	4	23/01/17	007303/17 – 4
11	03/02/14	006286/14	11	29/01/15	006609/15	4	01/02/16	006930/16-2	5	23/01/17	007304/17
12	05/02/14	006284/14	12	29/01/15	006608/15	5	02/02/16	006930/16-3	6	24/01/17	007305/17 – 1
13	05/02/14	006285/14	13	29/01/15	006605/15	6	02/02/16	006930/16-4	7	24/01/17	007305/17 – 2
14	04/02/14	006288/14	14	30/01/15	006606/15	7	02/02/16	006931/16-1	8	24/01/17	007306/17
15	05/02/14	006289/14		<b>SEMANA 06</b>		8	02/02/16	006931/16-2	9	25/01/17	007307/17
16	06/02/14	MERC. INTERNO – 1	1	03/02/15	006610/15-1	9	04/02/16	006932/16	10	25/01/17	007309/17
17	06/02/14	MERC. INTERNO – 2	2	02/02/15	006610/15-2	10	04/02/16	006933/16	11	25/01/17	007313/17
18	07/02/14	006290/14 – 1	3	02/02/15	006610/15-3	11	04/02/16	006934/16-1	12	26/01/17	007310/17
19	07/02/14	006290/14 – 2	4	02/02/15	006610/15-4	12	05/02/16	006934/16-2	13	26/01/17	007311/17
20	07/02/14	006290/14 – 3	5	02/02/15	006610/15-5	13	05/02/16	006934/16-3	14	26/01/17	007312/17
21	08/02/14	006290/14 – 4	6	03/02/15	006611/15		<b>SEMANA 06</b>		15	27/01/17	007314/17
22	08/02/14	006290/14 – 5	7	04/02/15	006612/15-1	1	09/02/16	006936/16	16	27/01/17	007316/17 – 1
	<b>SEMANA 07</b>		8	04/02/15	006612/15-2	2	10/02/16	006937/16	17	27/01/17	007316/17 – 2
1	10/02/14	006292/14 – 1		<b>SEMANA 07</b>		3	10/02/16	006938/16	18	27/01/17	007315/17 – 1
2	10/02/14	006292/14 – 2	1	09/02/15	006613/15-1	4	10/02/16	006935/16		<b>SEMANA 05</b>	
3	10/02/14	006292/14 – 3	2	09/02/15	006613/15-2	5	11/02/16	006941/16-1	1	30/01/17	007315/17 – 2
4	11/02/14	006292/14 – 4	3	09/02/15	006613/15-3	6	11/02/16	006941/16-2	2	02/02/17	007317/17
5	11/02/14	006292/14 – 5	4	09/02/15	006613/15-4	7	12/02/16	006941/16-3	3	03/02/17	007318/17
6	11/02/14	006292/14 – 6	5	09/02/15	006613/15-5	8	12/02/16	006941/16-4	4	02/02/17	007319/17
7	12/02/14	006291/14	6	11/02/15	006618/15	9	12/02/16	006941/16-5	5	02/02/17	007320/17
8	12/02/14	006293/14	7	11/02/15	006616/15	10	12/02/16	006941/16-6	6	02/02/17	007321/17
9	12/02/14	006294/14	8	11/02/15	006617/15		<b>SEMANA 07</b>		7	02/02/17	007324/17 – 1
10	12/02/14	006295/14	9	12/02/15	006619/15	1	15/02/16	006940/16	8	03/02/17	007324/17 – 2
11	13/02/14	006296/14	10	09/02/15	006600/15-1	2	15/02/16	006939/16-1	9	03/02/17	007324/17 – 3
12	14/02/14	006297/14 – 1	11	09/02/15	006600/15-2	3	15/02/16	006939/16-2	10	03/02/17	007324/17 – 4
13	14/02/14	006297/14 – 2	12	10/02/15	006600/15-3	4	17/02/16	006942/16		<b>SEMANA 06</b>	
14	14/02/14	006297/14 – 3	13	10/02/15	006600/15-4	5	18/02/16	006943/16	1	06/02/17	007322/17
15	14/02/14	006297/14 – 4	14	10/02/15	006615/15	6	18/02/16	006944/16-1	2	06/02/17	007324/17 – 5
16	15/02/14	006297/14 – 5		<b>SEMANA 08</b>		7	18/02/16	006944/16-2	3	06/02/17	007324/17 – 6
	<b>SEMANA 08</b>		1	16/02/15	006620/15	8	19/02/16	006944/16-3	4	06/02/17	007324/17 – 7
1	17/02/14	006298/14	2	18/02/16	006622/15	9	19/02/16	006944/16-4	5	06/02/17	007325/17 – 1
2	20/02/14	006299/14	3	19/02/15	006624/15	10	19/02/16	006944/16-5	6	06/02/17	007325/17 – 2
3	18/02/14	006300/14	4	19/02/15	006625/15		<b>SEMANA 08</b>		7	06/02/17	007323/17
4	21/02/14	006301/14	5	20/02/15	006628/15	1	23/02/16	006945/16-1	8	07/02/17	007326/17
5	21/02/14	006302/14	6	16/02/15	006621/15	2	23/02/16	006945/16-2	9	07/02/17	007327/17
6	20/02/14	MERC. INTERNO – 1		<b>SEMANA 09</b>		3	23/02/16	006945/16-3	10	08/02/17	007328/17
7	19/02/14	006303/14 – 1	1	23/02/16	006626/16	4	23/02/16	006945/16-4	11	08/02/17	007329/17
8	20/02/14	006303/14 – 2	2	23/02/15	006627/15	5	23/02/16	006946/16	12	09/02/17	007331/17 – 1
	<b>SEMANA 09</b>			<b>SEMANA 10</b>		6	24/02/16	006947/16	13	10/02/17	007331/17 – 2
1	26/02/14	006306/14	1	04/03/15	006629/15-1	7	25/02/16	-	14	10/02/17	007330/17

2	28/02/14	006307/14	2	04/03/15	006629/15-2	8	26/02/16	006949/16-1	15	10/02/17	007331/17 – 3
3	27/02/14	006308/14	3	06/03/15	006630/15 – 1	9	27/02/16	006949/16-2	16	10/02/17	007331/17 – 4
4	28/02/14	006309/14	4	06/03/15	006630/15 – 2	10	27/02/16	006949/16-3	17	10/02/17	007332/17
5	28/02/14	006310/14	5	06/03/15	006630/15 – 3	11	24/02/16	006948/16-1		<b>SEMANA 07</b>	
6	27/02/14	006311/14	6	06/03/15	006630/15 – 4	12	25/02/16	006948/16-2	1	13/02/17	007333/17 – 1
7	24/02/14	006304/14	7	06/03/15	006630/15 – 5	13	25/02/16	006948/16-3	2	13/02/17	007333/17 – 2
8	24/02/14	006304/14	8	06/03/15	006630/15 – 6	14	25/02/16	006948/16-4	3	13/02/17	007333/17 – 3
9	25/02/14	MERC. INTERNO – 2	9	06/03/15	006630/15 – 7	15	25/02/16	006948/16-5	4	14/02/17	007334/17
	<b>SEMANA 10</b>		10	06/03/15	006630/15 – 8	16	25/02/16	006948/16-6	5	14/02/17	007335/17
1	03/03/14	006305/14	11	07/03/15	006631/15-1	17	25/02/16	006948/16-7	6	14/02/17	007308/17
2	03/03/14	006312/14	12	07/03/15	006631/15-2	18	26/02/16	006948/16-8	7	15/02/17	007336/17
3	07/03/14	006314/14	13	07/03/15	006631/15-3	19	26/02/16	006948/16-9	8	15/02/17	007338/17 – 1
4	05/03/14	006315/14	14	06/03/15	006634/15-1	20	26/02/16	006948/16-10	9	15/02/17	007338-17 – 2
5	06/03/14	006316/14	15	06/03/15	006634/15-2		<b>SEMANA 09</b>		10	16/02/17	007342/17 – 1
6	06/03/14	006316/14	16	06/03/15	006634/15-3	1	29/02/16	006949/16-4	11	16/02/17	007342/17 – 2
7	06/03/14	006317/14	17	06/03/15	006634/15-4	2	29/02/16	006949/16-5	12	17/02/17	007337/17
8	25/02/14	006318/14 – 1		<b>SEMANA 11</b>		3	01/03/16	006951/16-1	13	17/02/17	007342/17 – 3
9	26/02/14	006318/14 – 2	1	11/03/15	006636/15	4	01/03/16	006951/16-2	14	17/02/17	007342/17 – 4
10	26/02/14	006318/14 – 3	2	09/03/15	006632/15-1	5	01/03/16	006950/16		<b>SEMANA 08</b>	
11	06/03/14	006318/14 – 4	3	09/03/15	006632/15-2	6	03/03/16	006952/16	1	20/02/17	007339/17
12	07/03/14	006318/14 – 5	4	11/03/15	006635/15		<b>SEMANA 10</b>		2	20/02/17	007340/17
13	07/03/14	006313/14	5	09/03/15	006631/15-4	1	08/03/16	006953/16	3	20/02/17	007341/17
14	07/03/14	006319/14	6	09/03/15	006634/15-5	2	09/03/16	006954/16	4	20/02/17	007342/17 – 5
	<b>SEMANA 11</b>		7	13/03/15	006639/15	3	09/03/16	006955/16	5	21/02/17	007342/17 – 6
1	10/03/14	006320/14	8	13/03/15	006640/15	4	09/03/16	006956/16	6	21/02/17	007342/17 – 7
2	10/03/14	006321/14	9	13/03/15	006638/15	5	09/03/16	006957/16	7	22/02/17	007343/17
3	11/03/14	006326/14 – 1	10	09/03/15	006637/15	6	11/03/16	006958/16	8	23/02/17	007344/17 – 1
4	11/03/14	006326/14 – 2	11	09/03/15	006633/15-1		<b>SEMANA 11</b>		9	24/02/17	007344/17 – 2
5	12/03/14	006326/14 – 3	12	10/03/15	006633/15-2	1	15/03/16	006959/16	10	24/02/17	MERC. INT.
6	13/03/14	006326/14 – 4	13	10/03/15	006633/15-3	2	17/03/16	006960/16	11	24/02/17	007344/17 – 3
7	13/03/14	006326/14 – 5	14	10/03/15	006633/15-4		<b>SEMANA 12</b>		12	24/02/17	007344/17 – 4
8	13/03/14	006325/14	15	10/03/15	006633/15-5	1	21/03/16	006962/16-1		<b>SEMANA 09</b>	
9	14/03/14	006327/14 – 1		<b>SEMANA 12</b>		2	21/03/16	006962/16-2	1	27/02/17	007345/17 – 1
	<b>SEMANA 12</b>		1	19/03/15	006642/15	3	22/03/16	006962/16-3	2	27/02/17	007345/17 – 2
1	17/03/14	006327/14 – 2	2	20/03/15	006646/15	4	22/03/16	006962/16-4	3	27/02/17	007345/17 – 3
2	17/03/14	006327/14 – 3	3	20/03/15	006645/15	5	22/03/16	006962/16-5	4	27/02/17	007345/17 – 4
3	17/03/14	006327/14 – 4	4	19/03/15	006643/15	6	21/03/16	006961/16	5	28/02/17	007345/17 – 5
4	17/03/14	006327/14 – 5	5	17/03/15	006652/15	7	23/03/16	006965/16	6	28/02/17	007345/17 – 6
5	17/03/14	006324/14	6	20/03/15	006648/15-1	8	23/03/16	006964/16	7	01/03/17	007346/17
6	18/03/14	006323/14	7	18/03/15	006641/15-1	9	23/03/16	006963/16	8	02/03/17	007348/17
7	18/03/14	006322/14	8	17/03/15	006641/15-2	10	24/03/16	006966/16	9	02/03/17	007347/17
8	19/03/14	006328/14	9	18/03/15	006641/15-3		<b>SEMANA 13</b>		10	02/03/17	007367/17 – 1
9	19/03/14	006329/14 – 1	10	18/03/15	006641/15-4	1	28/03/16	006967/16-1	11	02/03/17	007367/17
10	19/03/14	006329/14 – 2		<b>SEMANA 13</b>		2	28/03/16	006967/16-2	12	03/03/17	007367/17
11	20/03/14	006329/14 – 3	1	24/03/15	006644/15	3	28/03/16	006967/16-3	13	03/03/17	007365/17
12	20/03/14	006329/14 – 4	2	24/03/15	006649/15	4	28/03/16	006967/16-4	14	03/03/17	007367/17 – 2
13	20/03/14	006329/14 – 5	3	27/03/15	006659/15	5	28/03/16	006967/16-5	15	03/03/17	007366/17

14	21/03/14	006329/14 – 6	4	25/03/15	006650/15-1	6	29/03/16	006967/16-6	16	03/03/17	007349/17
15	21/03/14	006330/14	5	25/03/15	006650/15-2	7	29/03/16	006967/16-7	17	06/03/17	007372/17 – 1
	<b>SEMANA 13</b>		6	24/03/15	006648/15-2	8	29/03/16	006968/16-1		<b>SEMANA 10</b>	
1	26/03/14	006331/14	7	24/03/15	006648/15-3	9	29/03/16	006968/16-2	1	06/03/17	007367/17 – 3
2	25/03/14	006332/14	8	24/03/15	006648/15-4	10	29/03/16	006968/16-3	2	06/03/17	007367/17 – 4
3	26/03/14	006333/14	9	24/03/15	006648/15-5	11	29/03/16	006969/16	3	07/03/17	007353/17
4	26/03/14	006334/14	10	27/03/16	006651/15	12	30/03/16	006970/16	4	07/03/17	007355/17
	<b>SEMANA 14</b>			<b>SEMANA 14</b>		13	31/03/16	006971/16	5	07/03/17	007352/17
1	31/03/14	006335/14	1	30/03/15	006654/15	14	31/03/16	006972/16	6	07/03/17	007350/17
2	31/03/14	006336/14	2	01/04/15	006664/15	15	31/03/16	006973/16	7	07/03/17	007354/17
3	31/03/14	006337/14	3	30/03/15	006665/15	16	31/03/16	006976/16	8	09/03/17	007371/17
4	01/04/14	006338/14	4	30/03/15	006660/15	17	31/03/16	006977/16	9	09/03/17	007372/17 – 2
5	03/04/14	006339/14	5	31/03/15	006658/15	18	01/04/16	006978/16	10	09/03/17	007372/17 – 3
6	02/04/14	006340/14	6	31/03/15	006656/15	19	01/04/16	006979/16	11	09/03/17	007372/17 – 4
7	02/04/14	006342/14 – 1	7	31/03/15	006657/15	20	01/04/16	006980/16	12	09/03/17	007356/17
8	02/04/14	006342/14 – 2	8	30/03/15	006655/15 - 1	21	01/04/16	006974/16	13	10/03/17	007373/17
9	02/04/14	006342/14 – 3	9	30/03/15	006655/15 - 2	22	01/04/16	006975/16	14	10/03/17	007372/17 – 5
10	02/04/14	006342/14 – 4	10	30/03/15	006655/15 - 3		<b>SEMANA 14</b>		15	10/03/17	007372/17 – 6
	<b>SEMANA 15</b>		11	01/04/15	006667/15-1	1	01/04/16	006981/16-1	16	10/03/17	007369/17
1	08/04/14	006341/14	12	01/04/15	006667/15-2	2	04/04/16	006981/16-2	17	10/03/17	007370/17
2	09/04/14	006343/14	13	01/04/15	006667/15-3	3	04/04/16	006981/16-3	18	11/03/17	007372/17 – 7
3	09/04/14	006344/14 – 1	14	01/04/15	006667/15-4	4	04/04/16	006981/16-4		<b>SEMANA 11</b>	
4	09/04/14	006344/14 – 2		<b>SEMANA 15</b>		5	04/04/16	006981/16-5	1	13/03/17	MERC. INT.
5	09/04/14	006344/14 – 3	1	06/04/15	006669/15	6	04/04/16	006981/16-6	2	13/03/17	007372/17 – 8
6	10/04/14	006344/14 – 4	2	07/04/15	006662/15	7	05/04/16	006981/16-7	3	13/03/17	007357/17
7	11/04/14	006346/14	3	07/04/15	006666/15	8	05/04/16	006982/16	4	14/03/17	007374/17 – 1
	<b>SEMANA 16</b>		4	07/04/15	006668/15	9	05/04/16	006983/16	5	13/03/17	007358/17 – 1
1	14/04/14	006347/14	5	08/04/15	006661/15	10	05/04/16	006984/16-1	6	13/03/17	007358/17 – 2
2	14/04/14	006348/14 – 1	6	08/04/15	006670/15	11	05/04/16	006984/16-2	7	14/03/17	007358/17 – 3
3	14/04/14	006348/14 – 2	7	08/04/15	006672/15	12	05/04/16	006984/16-3	8	14/03/17	007358/17 – 4
4	14/04/14	006348/14 – 3	8	09/04/15	006671/15	13	05/04/16	006984/16-4	9	14/03/17	007358/17 – 5
5	14/04/14	006348/14 – 4	9	09/04/15	006677/15-1	14	05/04/16	006984/16-5	10	15/03/17	007358/17 – 6
6	16/04/14	006349/14	10	09/04/15	006677/15-2	15	06/04/16	006985/16	11	15/03/17	007359/17
7	16/04/14	006350/14	11	09/04/15	006677/15-3	16	06/04/16	Merc Int	12	15/03/17	007374/17 – 2
8	15/04/14	006351/14 – 1	12	09/04/15	006677/15-4	17	06/04/16	006989/16	13	15/03/17	007375/17 – 1
9	16/04/14	006351/14 – 2	13	09/04/15	006677/15-5	18	08/04/16	006986/16	14	16/03/17	007375/17 – 2
10	16/04/14	006351/14 – 3	14	10/04/15	006677/15-6	19	08/04/16	006987/16	15	16/03/17	007361/17
11	16/04/14	006351/14 – 4	15	10/04/15	006677/15-7	20	08/04/16	006988/16	16	16/03/17	007362/17
	<b>SEMANA 17</b>		16	10/04/15	006677/15-8		<b>SEMANA 15</b>		17	16/03/17	007375/17 – 3
1	22/04/14	006352/14 – 1	17	10/04/15	006673/15	1	14/04/16	006990/16	18	16/03/17	007375/17 – 4
2	22/04/14	006352/14 – 2		<b>SEMANA 16</b>		2	14/04/16	006992/16 - 1	19	16/03/17	007375/17 – 5
3	22/04/14	006352/14 – 3	1	13/04/15	006675/15-1	3	15/04/16	006992/16 - 2	20	16/03/17	007374/17 – 3
4	22/04/14	006352/14 – 4	2	13/04/15	006675/15-2	4	15/04/16	006992/16 - 3	21	17/03/17	007360/17
5	24/04/14	006353/14	3	13/04/15	006675/15-3	5	15/04/16	006992/16 - 4	22	17/03/17	007374/17 – 4
	<b>SEMANA 18</b>		4	14/04/15	006675/15-4	6	15/04/16	006993/16 - 1	23	17/03/17	007374/17 – 5
1	28/04/14	006354/14 – 1	5	14/04/15	006675/15-5	7	15/04/16	006993/16 - 2	24	17/03/17	007374/17 – 6
2	28/04/14	006354/14 – 2	6	13/04/15	006674/15	8	15/04/16	006993/16 - 3	25	18/03/17	007374/17 – 7

3	28/04/14	006355/14	7	15/04/15	006677/15-9	9	15/04/16	006993/16 – 4	26	20/03/17	007374/17 – 8
4	29/04/14	006356/14 – 1	8	15/04/15	006677/15-10	10	15/04/16	006993/16 – 5	27	18/03/17	007374/17 – 9
5	29/04/14	006356/14 – 2	9	15/04/15	006677/15-11	11	15/04/16	006993/16 – 6		<b>SEMANA 12</b>	
6	29/04/14	006356/14 – 3	10	15/04/15	006676/15	12	15/04/16	006993/16 – 7	1	20/03/17	007363/17
7	29/04/14	006356/14 – 4	11	16/04/15	006678/15	6	15/04/16	006991/16	2	20/03/17	007374/17 – 10
8	29/04/14	006356/14 – 5	12	16/04/15	006681/15		<b>SEMANA 16</b>		3	20/03/17	007376/17 – 1
9	30/04/14	MERC. INTERNO	13	16/04/15	006680/15	1	18/04/16	006996/16-1	4	20/03/17	007376/17 – 2
10	30/04/14	006357/14	14	17/04/15	006683/15-1	2	18/04/16	006996/16-2	5	20/03/17	007376/17 – 3
11	02/05/14	MERC. INTERNO	15	17/04/15	006683/15-2	3	18/04/16	006994/16	6	21/03/17	007376/17 – 4
12	02/05/14	006358/14	16	17/04/15	006679/15	4	19/04/16	006995/16	7	21/03/17	007376/17 – 5
	<b>SEMANA 19</b>			<b>SEMANA 17</b>		5	20/04/16	006997/16 – 1	8	22/03/17	007376/17 – 6
1	06/05/14	006359/14	1	20/04/15	006685/15-1	6	20/04/16	006997/16 – 2	9	23/03/17	007379/17
2	06/05/14	006360/14	2	20/04/15	006685/15-2	7	20/04/16	006997/16 – 3	10	24/03/17	007377/17
3	07/05/14	006361/14	3	20/04/15	006684/15	8	20/04/16	006997/16 – 4		<b>SEMANA 13</b>	
4	07/05/14	006362/14	4	20/04/15	006682/15-1	9	20/04/16	006997/16 – 5	1	27/03/17	MERC. INT.
5	08/05/14	006363/14	5	22/04/15	006682/15-2	10	20/04/16	006998/16	2	28/03/17	007351/17 – 1
	<b>SEMANA 20</b>		6	22/04/15	006682/15-3	11	22/04/16	006999/16	3	28/03/17	007351/17 – 2
1	12/05/14	006364/14	7	22/04/15	006686/15-1		<b>SEMANA 17</b>		4	28/03/17	007382/17 – 1
2	12/05/14	006365/14 – 1	8	22/04/15	006686/15-2	1	26/04/16	007000/16	5	28/03/17	007382/17 – 2
3	13/05/14	006365/14 – 2	9	23/04/15	006686/15-3	2	27/04/16	007001/16 – 1	6	29/03/17	007382/17 – 3
4	13/05/14	006366/14	10	23/04/15	006686/15-4	3	27/04/16	007001/16 – 2	7	30/03/17	007364/17
5	13/05/14	006367/14	11	23/04/15	006686/15-5	4	27/04/16	007002/16 – 1	8	31/03/17	007380/17
6	13/05/14	006368/14	12	23/04/15	006687/15	5	27/04/16	007002/16 – 2	9	31/03/17	007381/17
7	14/05/14	006369/14 – 1		<b>SEMANA 18</b>		6	27/04/16	007002/16 – 3	10	31/03/17	007383/17
8	14/05/14	006369/14 – 2	1	25/04/15	006653/15-1	7	27/04/16	007002/16 – 4	11	31/03/17	007382/17 – 4
9	14/05/14	006369/14 – 3	2	25/04/15	006653/15-2	8	27/04/16	007002/16 – 5	12	31/03/17	007382/17 – 5
10	14/05/14	006369/14 – 4	3	26/04/15	006653/15-3	3	25/04/16	007007/16 – 1	13	31/03/17	007382/17 – 6
11	16/05/14	006369/14 – 5	4	26/04/15	006653/15-4	4	25/04/16	007007/16 – 2	14	31/03/17	007378/17
12	15/05/14	006370/14 – 1	5	26/04/15	006653/15-5	5	26/04/16	007007/16 – 3		<b>SEMANA 14</b>	
13	16/05/14	006370/14 – 2	6	27/04/15	006688/15	6	26/04/16	007007/16 – 4	1	03/04/17	007384/17
14	16/05/14	006370/14 – 3	7	27/04/15	006689/15	7	26/04/16	007007/16 – 5	2	04/04/17	007385/17
	<b>SEMANA 21</b>		8	27/04/15	006692/15	8	26/04/16	007007/16 – 6	3	04/04/17	007389/17 – 1
1	19/05/14	006370/14 – 4	9	27/04/15	006690/15	9	28/04/16	007003/16	4	05/04/17	007389/17 – 2
2	19/05/14	006370/14 – 5	10	28/04/15	006694/15-1		<b>SEMANA 18</b>		5	05/04/17	007393/17 – 1
3	21/05/14	006371/14	11	28/04/15	006694/15-2	1	02/05/2016	007006/16	6	05/04/17	007393/17 – 2
4	21/05/14	006372/14 – 1	12	29/04/15	006699/15-1	2	02/06/16	007005/16	7	06/04/17	007393/17 – 3
5	21/05/14	006372/14 – 2	13	29/04/15	006699/15-2	3	03/05/16	007004/16	8	06/04/17	007386/17
6	22/05/14	006372/14 – 3	14	30/04/15	006699/15-3	4	05/05/16	007008/16 – 1	9	06/04/17	007387/17
7	22/05/14	006372/14 – 4	15	30/04/15	006699/15-4	5	05/05/16	007008/16 – 2	10	06/04/17	007388/17
8	22/05/14	006372/14 – 5	16	30/04/15	006693/15	6	05/05/16	007008/16 – 3	11	06/04/17	007393/17 – 4
	<b>SEMANA 22</b>		17	30/04/15	006695/15	7	05/05/16	007008/16 – 4	12	07/04/17	007393/17 – 5
1	27/05/14	006375/14 – 1		<b>SEMANA 19</b>		8	05/05/16	007008/16 – 5	13	07/04/17	

2	27/05/14	006375/14 - 2	1	04/05/15	006696/15		<b>SEMANA 19</b>		14	07/04/17	007390/17
3	28/05/14	006373/14	2	04/05/15	006697/15	1	09/05/16	007009/16	15	07/04/17	007392/17
4	28/05/14	006374/14	3	04/05/15	006698/15	2	09/05/16	007010/16	16	07/04/17	007391/17
5	28/05/14	006375/14 - 3	4	04/05/15	006699/15-5	3	09/05/16	007011/16	17	07/04/17	007395/17 - 1
6	28/05/14	006375/14 - 4	5	04/05/15	006699/15-6	4	09/05/16	007012/16	18	08/04/17	007395/17 - 2
7	28/05/14	006375/14 - 5	6	05/05/15	006699/15-7	5	10/05/16	007013/16 - 1	19	08/04/17	007399/17 - 1
8	28/05/14	006375/14 - 6	7	06/05/15	006699/15-8	6	10/05/16	007013/16 - 2	20	08/04/17	007399/17 - 2
9	29/05/14	006375/14 - 7	8	06/05/15	MERC. INT.	7	10/05/16	007013/16 - 3		<b>SEMANA 15</b>	
10	29/05/14	006375/14 - 8	9	06/05/15	006702/15	8	10/05/16	007014/16	1	10/04/17	007394/17
11	29/05/14	006375/14 - 9	10	06/05/15	006700/15	9	11/05/16	007415/16	2	10/04/17	007399/17 - 3
12	29/05/14	006375/14 - 10	11	07/05/15	006701/15	10	11/05/16	007016/16 - 1	3	10/04/17	007399/17 - 4
	<b>SEMANA 23</b>		12	08/05/15	006703/15	11	11/05/16	007016/16 - 2	4	10/04/17	007396/17
1	03/06/14	006376/14		<b>SEMANA 20</b>		12	11/05/16	007016/16 - 3	5	10/04/17	007397/17
2	02/06/14	006377/14	1	11/05/15	006704/15 - 1	13	12/05/16	007016/16 - 4	6	10/04/17	007398/17
3	02/06/14	006378/14	2	11/05/15	006704/15 - 2	14	12/05/16	007016/16 - 5	7	10/04/17	007402/17
4	02/06/14	006379/14 - 1	3	12/05/15	MERC. INT.	15	12/05/16	007017/16	8	10/04/17	007400/17
5	03/06/14	006379/14 - 2	4	13/05/15	006705/15	16	13/05/16	007018/16	9	10/04/17	007401/17
6	03/06/14	006379/14 - 3	5	15/05/15	006706/15		<b>SEMANA 20</b>		10	11/04/17	007399/17 - 5
7	03/06/14	006379/14 - 4		<b>SEMANA 21</b>		1	16/05/16	007020/16	11	11/04/17	007399/17 - 6
8	03/06/14	006379/14 - 5	1	18/05/15	006707/15-1	2	16/05/16	007021/16	12	12/04/17	007403/17
9	04/06/14	006380/14	2	18/05/15	006707/15-2	3	16/05/16	007022/16	13	12/04/17	007404/17
10	04/06/14	006381/14 - 1	3	18/05/15	006710/15-1	4	17/05/16	007023/16 - 1	14	12/04/17	007405/17
11	04/06/14	006381/14 - 2	4	18/05/15	006710/15-2	5	17/05/16	007023/16 - 2	15	13/04/17	007406/17
12	04/06/14	006382/14	5	18/05/15	006708/15-1	6	18/05/16	007023/16 - 3	16	13/04/17	007407/17
	<b>SEMANA 24</b>		6	18/05/15	006708/15-2	7	18/05/16	007023/16 - 4	17	13/04/17	007408/17
1	09/06/14	006383/14	7	18/05/15	006708/15-3	8	18/05/16	007023/16 - 5	18	13/04/17	007409/17 - 1
2	09/06/14	006384/14	8	19/05/15	006708/15-4	9	18/05/16	007024/16	19	13/04/17	007409/17 - 2
3	09/06/14	006385/14	9	20/05/15	006708/15-5	10	18/05/16	007025/16	20	13/04/17	007409/17 - 3
4	09/06/14	006389/14 - 1	10	19/05/15	006709/15	11	19/05/16	007023/16 - 6	21	13/04/17	007409/17 - 4
5	09/06/14	006389/14 - 2	11	19/05/15	006711/15	12	19/05/16	007023/16 - 7		<b>SEMANA 16</b>	
6	10/06/14	006386/14	12	22/05/15	006714/15	13	19/05/16	007031/16	1	17/04/17	007409/17 - 5
7	10/06/14	006389/14 - 3	13	22/05/15	006713/15	14	20/05/16	007027/16	2	17/04/17	007410/17
8	11/06/14	006389/14 - 4	14	22/05/15	006712/15	15	20/05/16	007028/16	3	17/04/17	007411/17
9	11/06/14	006389/14 - 5		<b>SEMANA 22</b>			<b>SEMANA 21</b>		4	18/04/17	007412/17
10	11/06/14	006387/14	1	25/05/15	006723/15-1	1	23/05/16	007026/16	5	19/04/17	007413/17
11	12/06/14	006388/14	2	25/05/15	006723/15-2	2	23/05/16	007029/16	6	19/04/17	007414/17
	<b>SEMANA 25</b>		3	26/05/15	006723/15-3	3	23/05/16	007030/16 - 1	7	19/04/17	007415/17
1	16/06/14	006391/14 - 1	4	26/05/15	006723/15-4	4	23/05/16	007030/16 - 2	8	19/04/17	007416/17
2	17/06/14	006391/14 - 2	5	26/05/15	006723/15-5	5	24/05/16	007032/16	9	19/04/17	007417/17
3	17/06/14	006390/14	6	27/05/15	006723/15-6	6	25/05/16	007035/16 - 1	10	20/04/17	007419/17 - 1
4	18/06/14	MERC. INTERNO	7	27/05/15	006723/15-7	7	25/05/16	007035/16 - 2	11	20/04/17	007419/17 - 2
5	18/06/14	006392/14	8	27/05/15	006718/15	8	25/05/16	007035/16 - 3	12	20/04/17	007420/17 - 1
6	18/06/14	006399/14 - 1	9	27/05/15	006717/15	9	25/05/16	007035/16 - 4		<b>SEMANA 17</b>	
7	18/06/14	006399/14 - 2	10	25/05/15	006715/15	10	25/05/16	007035/16 - 5	1	24/04/17	007418/17

8	18/06/14	006399/14 - 3	11	26/05/15	006716/15	11	25/05/16	007034/16	2	24/04/17	007420/17 - 2
9	20/06/14	006393/14 - 1	12	28/05/15	006720/15	12	27/05/16	007033/16	3	24/04/17	007420/17 - 3
10	20/06/14	006393/14 - 2	13	29/05/15	006721/15		<b>SEMANA 22</b>		4	24/04/17	007420/17 - 4
11	20/06/14	006399/14 - 4	14	27/05/15	006724/15-1	1	30/05/16	007036/16	5	24/04/17	007423/17 - 1
12	20/06/14	006394/14 - 1	15	28/05/15	006724/15-2	2	31/05/16	007037/16	6	24/04/17	007423/17 - 2
13	21/06/14	006394/14 - 2	16	28/05/15	006724/15-3	3	31/05/16	007038/16 - 1	7	24/04/17	007423/17 - 3
	<b>SEMANA 26</b>		17	28/05/15	006724/15-4	4	31/05/16	007038/16 - 2	8	24/04/17	007423/17 - 4
1	23/06/14	006395/14 - 1	18	29/05/15	006724/15-5	5	01/06/16	007039/16-1	9	25/04/17	007421/17
2	23/06/14	006395/14 - 2	19	29/05/15	006719/15	6	01/06/16	007039/16-2	10	25/04/17	007422/17
3	23/06/14	006396/14		<b>SEMANA 23</b>		7	01/06/16	007039/16-3	11	25/04/17	007423/17 - 5
4	23/06/14	006397/14	1	01/06/15	006727/15	8	01/06/16	007039/16-4	12	25/04/17	007423/17 - 6
5	23/06/14	006398/14	2	01/06/15	006728/15	9	01/06/16	007039/16-5	13	26/04/17	007424/17
6	23/06/14	006399/14 - 5	3	01/06/15	006725/15	10	01/06/16	007040/16	14	27/04/17	007426/17
8	24/06/14	006400/14	4	01/06/15	006726/15-1	11	01/06/16	007041/16	15	27/04/17	007425/17
9	25/06/14	006401/14 - 1	5	01/06/15	006726/15-2	12	02/06/16	007050/16 - 1	16	27/04/17	007427/17
10	25/06/14	006401/14 - 2	6	01/06/15	006726/15-3	13	02/06/16	007050/16 - 2	17	27/04/17	007428/17
11	27/06/14	006402/14	7	02/06/15	006726/15-4	14	02/06/16	007050/16 - 3		<b>SEMANA 18</b>	
	<b>SEMANA 27</b>		8	02/06/15	006729/15	15	02/06/16	007050/16 - 4	1	02/05/17	007429/17 - 1
1	30/06/14	006303/14	9	05/06/15	006730/15	16	02/06/16	007050/16 - 5	2	02/05/17	007429/17 - 2
2	30/06/14	006404/14 - 1	10	05/06/15	006731/15-1	17	02/06/16	007044/16	3	02/05/17	007430/17
3	30/06/14	006404/14 - 2		<b>SEMANA 24</b>		18	02/06/16	007045/16	4	02/05/17	007431/17
4	30/06/14	006404/14 - 3	1	08/06/15	006731/15-2	19	03/06/16	007046/16	5	05/05/17	007432/17 - 1
5	01/07/14	006404/14 - 4	2	08/06/15	006731/15-3	20	03/06/16	007042/16	6	05/05/17	007432/17 - 2
6	01/07/14	006404/14 - 5	3	08/06/15	006731/15-4	21	03/06/16	007043/16	7	05/05/17	007432/17 - 3
7	02/07/14	006405/14 - 1	4	08/06/15	006731/15-5		<b>SEMANA 23</b>		8	05/05/17	007432/17 - 4
8	02/07/14	006405/14 - 2	5	09/06/15	006732/15	1	06/06/16	007047/16	9	05/05/17	007432/17 - 5
9	03/07/14	006406/14	6	10/06/15	006733/15	2	06/06/16	007048/16	10	05/05/17	007433/17
10	04/07/14	006407/14	7	12/06/15	006734/15	3	06/06/16	007049/16		<b>SEMANA 19</b>	
11	04/07/14	006409/14 - 1	8	11/06/15	006735/15-1	4	06/06/16	007051/16 - 1	1	08/05/17	MERC. INT.
12	04/07/14	006409/14 - 2	9	12/06/15	006735/15-2	5	06/06/16	007051/16 - 2	2	08/05/17	MERC. INT.
	<b>SEMANA 28</b>		10	12/06/15	006735/15-3	6	07/06/16	007051/16 - 3	3	08/05/17	MERC. INT.
1	07/07/14	006408/14		<b>SEMANA 25</b>		7	08/06/16	007051/16 - 4	4	08/05/17	MERC. INT.
2	07/07/14	006409/14 - 3	1	15/06/15	006737/15	8	08/06/16	007051/16 - 5	5	08/05/17	MERC. INT.
3	07/07/14	006409/14 - 4	2	17/06/15	006740/15	9	08/06/16	007057/16 - 1	6	09/05/17	007438/17 - 1
4	07/07/14	006409/14 - 5	3	17/06/15	006738/15	10	09/06/16	007057/16 - 2	7	09/05/17	007438/17 - 2
5	08/07/14	006410/14	4	17/06/15	006736/15	11	09/06/16	007057/16 - 3	8	10/05/17	007434/17
6	09/07/14	006411/14	5	17/06/15	006742/15-1	12	09/06/16	007053/16	9	10/05/17	007438/17 - 3
7	09/07/14	006412/14	6	18/06/15	006742/15-2	13	10/06/16	007052/16	10	10/05/17	007438/17 - 4
8	09/07/14	006413/14	7	18/06/15	006741/15	14	10/06/16	007054/16	11	10/05/17	007439/17 - 1
9	09/07/14	006414/14	8	18/06/15	006739/15	15	10/06/16	007055/16	12	10/05/17	007439/17 - 2
10	11/08/14	006415/14 - 1	9	19/06/15	006743/15		<b>SEMANA 24</b>		13	11/05/17	007437/17
	<b>SEMANA 29</b>		10	19/06/15	006743/15	1	13/06/16	007056/16	14	11/05/17	007436/17
1	14/07/14	006415/14 - 2	11	19/06/15	006744/15	2	13/06/16	007058/16	15	11/05/17	007435/17
2	14/07/14	006415/14 - 3		<b>SEMANA 26</b>		3	13/06/16	007059/16	16	11/05/17	007439/17 - 3
3	14/07/14	006415/14 - 4	1	22/06/15	006747/15	4	14/06/16	007060/16	17	11/05/17	007438/17 - 5

4	14/07/14	006416/14 – 1	2	23/06/15	006745/15	5	14/06/16	007061/16	18	11/05/17	007438/17 – 6
5	15/07/14	006416/14 – 2	3	24/06/15	006746/15	6	13/06/16	007062/16 – 1	19	12/05/17	007439/17 – 4
6	15/07/14	006418/14		<b>SEMANA 27</b>		7	14/06/16	007062/16 – 2	20	12/05/17	007440/17 – 1
7	16/07/14	MERC. INTERNO	1	29/06/15	006749/15	8	14/06/16	007062/16 – 3	21	12/05/17	007442/17
8	16/07/14	006417/14	2	01/07/15	006752/15-1	9	15/06/16	007062/16 – 4	22	12/05/17	007443/17 – 1
9	16/07/14	006419/14	3	01/07/15	006752/15-2	10	15/06/16	007062/16 – 5	23	12/05/17	007443/17 – 2
10	17/07/14	006420/14	4	02/07/15	006752/15-3	11	15/06/16	007062/16 – 6	24	12/05/17	007440/17 – 2
11	17/07/14	006421/14 – 1	5	02/07/15	006752/15-4	12	16/06/16	007063/16	25	12/05/17	007440/17 – 3
12	17/07/14	006421/14 – 2	6	02/07/15	006752/15-5	13	16/06/16	007067/16-1		<b>SEMANA 20</b>	
13	17/07/14	006421/14 – 3		<b>SEMANA 28</b>		14	16/06/16	007067/16-2	1	15/05/17	007441/17
14	18/07/14	006422/14	1	03/07/15	006751/15-1	15	17/06/16	007064/16	2	15/05/17	007443/17 – 3
15	18/07/14	006423/14 – 1	2	03/07/15	006751/15-2	16	17/06/16	007067/16-3	3	15/05/17	007440/17 – 4
16	18/07/14	006423/14 – 2	3	03/07/15	006751/15-3	17	17/06/16	007067/16-4	4	15/05/17	007440/17 – 5
17	19/07/14	006423/14 – 3	4	06/07/15	006751/15-4		<b>SEMANA 25</b>		6	15/05/17	007444/17 – 1
	<b>SEMANA 30</b>		5	06/07/15	006751/15-5	1	20/06/16	007065/16	7	16/05/17	007444/17 – 2
1	21/07/14	MERC. INTERNO	6	06/07/15	006751/15-6	2	20/06/16	007066/16	8	16/05/17	007445/17 – 1
2	21/07/14	006423/14 – 4	7	06/07/15	006750/15	3	21/06/16	007068/16 – 1	9	16/05/17	007445/17 – 2
3	21/07/14	006424/14 – 1	8	07/07/15	006756/15	4	21/06/16	007068/16 – 2	10	17/05/17	007445/17 – 3
4	21/07/14	006424/14 – 2	9	08/07/15	006748/15	5	21/06/16	007068/16 – 3	11	17/05/17	007445/17 – 4
5	21/07/14	006424/14 – 3	10	08/07/15	006754/15	6	22/06/16	007068/16 – 4	12	17/05/17	007445/17 – 5
6	22/07/14	006424/14 – 4	11	08/07/15	006755/15	7	22/06/16	007069/16	13	17/05/17	007445/17 – 6
7	23/07/14	006424/14 – 5		<b>SEMANA 29</b>		8	23/06/16	007070/16	14	17/05/17	007445/17 – 7
8	25/07/14	006425/14 – 1	1	13/07/15	006757/15-1	9	24/06/16	007071/16	15	17/05/17	007446/17
9	25/07/14	006425/14 – 2	2	14/07/15	006757/15-2	10	24/06/16	007072/16	16	18/05/17	007447/17
	<b>SEMANA 31</b>		3	14/07/15	006757/15-3		<b>SEMANA 26</b>		17	18/05/17	007449/17
1	28/07/14	006426/14	4	14/07/15	006757/15-4	1	27/06/16	007073/16	18	18/05/17	007352/17 – 1
2	26/07/14	006427/14 – 1	5	15/07/15	006757/15-5	2	27/06/16	007074/16 – 1	19	18/05/17	007352/17 – 2
3	28/07/14	006427/14 – 2	6	15/07/15	006761/15	3	28/06/16	007074/16 – 2	20	19/05/17	007352/17 – 3
4	28/07/14	006427/14 – 3	7	15/07/15	006762/15	4	28/06/16	007074/16 – 3	21	19/05/17	007448/17
5	28/07/14	006427/14 – 4	8	15/07/15	006760/15	5	28/06/16	007074/16 – 4	22	19/05/17	007450/17
6	29/07/14	006427/14 – 5	9	16/07/15	006759/15	6	28/06/16	007074/16 – 5	23	19/05/17	007451/17
7	30/07/14	006428/14	10	16/07/15	006758/15	7	29/06/16	007075/16	24	19/05/17	007453/17
8	30/07/14	006429/14	11	16/07/15	006765/15-1	8	30/06/16	007076/16		<b>SEMANA 21</b>	
9	29/07/14	006430/14 – 1	12	16/07/15	006765/15-2	9	01/07/16	007086/16	1	22/05/17	007454/17
10	30/07/14	006430/14 – 2	13	17/07/16	006753/15		<b>SEMANA 27</b>		2	22/05/17	MERC. INT.
11	01/08/14	006431/14	14	17/07/15	006765/15-3	1	01/07/16	007088/16 – 3	3	22/05/17	MERC. INT.
12	01/08/14	006432/14 – 1	15	17/07/15	006763/15	2	01/07/16	007087/16 – 1	4	22/05/17	MERC. INT.
13	01/08/14	006432/14 – 2		<b>SEMANA 30</b>		3	01/07/16	007087/16 – 2	5	22/05/17	MERC. INT.
14	01/08/14	006432/14 – 3	1	20/07/15	006767/15	4	01/07/16	007087/16 – 3	6	22/05/17	MERC. INT.
15	01/08/14	006432/14 – 4	2	22/07/15	006764/15	5	04/07/16	007088/16 – 1	7	22/05/17	007455/17
16	01/08/14	006432/14 – 5	3	22/07/15	006766/15	6	04/07/16	007088/16 – 2			
17	01/08/14	006433/14		<b>SEMANA 31</b>		7	05/07/16	007089/16 – 1	8	24/05/17	007457/17
	<b>SEMANA 32</b>		1	30/07/15	006768/15	8	05/07/16	007089/16 – 2	9	25/05/17	007458/17

1	04/08/14	006434/14	2	30/07/15	006770/15-1	9	05/07/16	007089/16 – 3	10	25/05/17	007459/17
2	06/08/14	006435/14	3	30/07/15	006770/15-2	10	05/07/16	007089/16 – 4	11	25/05/17	007460/17
3	05/08/14	006436/14 – 1	4	30/07/15	006770/15-3	11	05/07/16	007077/16			
4	05/08/14	006436/14 – 2	5	31/07/15	006770/15-4	12	05/07/16	MERC INT.			
5	05/08/14	006436/14 – 3	6	31/07/15	006770/15-5	13	06/07/16	007089/16 – 5			
6	05/08/14	006436/14 – 4	7	31/07/15	006769/15	14	07/07/16	007079/16	13	26/05/17	007464/17
7	05/08/14	006436/14 – 5	<b>SEMANA 32</b>			15	07/07/16	007078/16	14	26/05/17	007465/17
8	07/08/14	006437/14 – 1	1	03/08/15	006771/15	16	06/07/16	007090/16	15	26/05/17	007466/17
9	07/08/14	006437/14 – 2	2	03/08/15	006773/15	17	06/07/16	007090/16	16	26/05/17	007467/17
10	08/08/14	006438/14 – 1	3	03/08/15	006772/15-1	18	06/07/16	007090/16	<b>SEMANA 22</b>		
11	09/08/14	006438/14 – 2	4	03/08/15	006772/15-2	19	06/07/16	007090/16	1	29/05/17	007468/17
12	08/08/14	006438/14 – 3	5	04/08/15	006774/15	20	06/07/16	007090/16	2	29/05/17	007469/17
13	08/08/14	006439/14	6	05/08/15	006775/15	<b>SEMANA 28</b>			3	29/05/17	007471/17 – 1
14	08/08/14	006440/14	7	06/08/15	006776/15	1	11/07/16	007091/16	4	29/05/17	007471/17 – 2
15	08/08/14	006441/14	8	06/08/15	006777/15-1	2	11/07/16	007091/16	5	29/05/17	007471/17 – 3
<b>SEMANA 33</b>			9	06/08/15	006777/15-2	3	12/07/16	007092/16	6	29/05/17	007471/17 – 4
1	11/08/14	006443/14 – 1	10	06/08/15	006777/15-3	4	12/07/16	007092/16	7	30/05/17	007471/17 – 5
2	11/08/14	006443/14 – 2	11	06/08/15	006778/15-1	5	12/07/16	007092/16	8	30/05/17	007471/17 – 6
3	12/08/14	006442/14	12	07/08/15	006778/15-2	6	12/07/16	007080/16	9	30/05/17	007471/17 – 7
4	13/08/14	006444/14	13	07/08/15	006778/15-3	7	12/07/16	007081/16	10	30/05/17	007471/17 – 8
5	14/08/14	006445/14 – 1	14	07/08/15	006778/15-4	8	13/07/16	007094/16	11	30/05/17	007472/17 – 1
6	14/08/14	006445/14 – 2	<b>SEMANA 33</b>			9	13/07/16	007094/16	12	31/05/17	007472/17 – 2
7	13/08/14	006447/14 – 1	1	10/08/15	006778/15-5	10	13/07/16	007094/16	13	31/05/17	007472/17 – 3
8	13/08/14	006447/14 – 2	2	11/08/15	006778/15-6	11	14/07/16	007082/16	14	01/06/17	007473/17
9	13/08/14	006447/14 – 3	3	12/08/15	006778/15-7	12	14/07/16	007096/16	15	01/06/17	007474/17
10	13/08/14	006449/14 – 1	4	13/08/15	006779/15-1	13	14/07/16	007095/16	16	01/06/17	007475/17
11	13/08/14	006449/14 – 2	5	13/08/15	006779/15-2	<b>SEMANA 29</b>			17	01/06/17	MERC. INT.
12	14/08/14	006446/14	6	14/08/15	006779/15-3	1	18/07/16	007084/16	18	01/06/17	MERC. INT.
13	15/08/14	006448/14	7	14/08/15	006779/15-4	2	18/07/16	007083/16	19	01/06/17	007476/17
14	14/08/14	006449/14 – 3	8	14/08/15	006779/15-5	3	18/07/16	007097/16	20	02/06/17	007477/17
15	14/08/14	006449/14 – 4	9	14/08/15	006779/15-6	4	18/07/16	007097/16	21	02/06/17	007478/17
16	14/08/14	006449/14 – 5	<b>SEMANA 34</b>			5	18/07/16	007097/16	22	02/06/17	007479/17
17	14/08/14	006449/14 – 6	1	17/08/15	006780/15	6	18/07/16	007097/16	<b>SEMANA 23</b>		
18	15/08/14	006449/14 – 7	2	17/08/15	006781/15-1	7	18/07/16	007097/16	1	05/06/17	007480/17
<b>SEMANA 34</b>			3	17/08/15	006781/15-2	8	20/07/16	007098/16	2	05/06/17	007481/17 – 1
1	18/08/14	006449/14 – 8	4	17/08/15	006785/15	9	20/07/16	007098/16	3	05/06/17	007481/17 – 2
2	18/08/14	006449/14 – 9	5	17/08/15	006786/15	10	20/07/16	007098/16	4	06/06/17	007482/17
3	18/08/14	006449/14 – 10	6	20/08/15	006782/15	11	20/07/16	007098/16	5	08/06/17	007483/17 – 1
4	18/08/14	006450/14	7	20/08/15	006783/15	12	21/07/16	007099/16	6	08/06/17	007483/17 – 2
5	19/08/14	006451/14	8	20/08/15	006784/15-1	13	21/07/16	007100/16	7	08/06/17	007484/17
6	20/08/14	006452/14	9	21/08/15	006784/15-2	14	21/07/16	007101/16 – 1	8	09/06/17	007488/17 – 1
7	19/08/14	006453/14 – 1	10	21/08/15	006784/15-3	15	21/07/16	007101/16 – 2	9	09/06/17	007488/17 – 2
8	20/08/14	006453/14 – 2	11	21/08/15	006784/15-4	16	22/07/16	007085/16	10	09/06/17	007488/17 – 3
9	20/08/14	006460/14 – 1	<b>SEMANA 35</b>			17	23/07/16	007102/16 – 1	11	10/06/17	007489/17 – 1
10	20/08/14	006460/14 – 2	1	24/08/15	006784/15-5	<b>SEMANA 30</b>			12	10/06/17	007489/17 – 2
11	21/08/14	006460/14 – 3	2	25/08/15	006784/15-6	1	25/07/16	007102/16 – 2	13	10/06/17	007489/17 – 3
12	22/08/14	006454/14	3	25/08/15	006784/15-7	2	25/07/16	007102/16 – 3	<b>SEMANA 24</b>		

13	22/08/14	006457/14	4	26/08/15	006784/15-8	3	25/07/16	007102/16 – 4	1	12/06/17	007485/17
14	22/08/14	006459/14	5	25/08/15	006787/15	4	26/07/16	007102/16 – 5	2	12/06/17	007486/17
	<b>SEMANA 35</b>		6	25/08/15	006788/15	5	27/07/16	007103/16	3	12/06/17	007487/17
1	25/08/14	006458/14	7	26/08/15	006789/15	6	27/07/16	007104/16	4	12/06/17	007490/17
2	25/08/14	006455/14		<b>SEMANA 36</b>		7	28/07/16	007105/16	5	12/06/17	007491/17 – 1
3	26/08/14	006456/14	1	31/08/15	006793/15	8	28/07/16	007106/16	6	12/06/17	007491/17 – 2
4	26/08/14	006460/14 – 4	2	31/08/15	006790/15	9	28/07/16	007107/16	7	13/06/17	007491/17 – 3
5	26/08/14	006460/14 – 5	3	31/08/15	006791/15	10	28/07/16	007108/16	8	16/06/17	007492/17
6	26/08/14	006461/14	4	31/08/15	006792/15	11	28/07/16	007109/16	9	16/06/17	007493/17
7	26/08/14	006462/14	5	01/09/15	006794/15	12	28/07/16	007110/16	10	16/06/17	007494/17
8	27/08/14	006463/14 – 1	6	01/09/15	006795/15		<b>SEMANA 31</b>		11	16/06/17	007495/17
9	27/08/14	006463/14 – 2	7	02/09/15	006796/15	1	01/08/16	007111/16 – 1	12	16/06/17	007496/17
10	27/08/14	006466/14 – 1		<b>SEMANA 37</b>		2	01/08/16	007111/16 – 2		<b>SEMANA 25</b>	
11	29/08/14	006464/17	1	08/09/15	006799/15	3	01/08/16	007111/16 – 3	1	20/06/17	007500/17 – 1
12	28/08/14	006465/14 – 1	2	08/09/15	006797/15-1	4	01/08/16	007111/16 – 4	2	20/06/17	007497/17
13	28/08/14	006466/14 – 2	3	08/09/15	006797/15-2	5	02/08/16	007111/16 – 5	3	21/06/17	007500/17 – 2
14	29/08/14	006465/14 – 2	4	09/09/15	006798/15-1	6	02/08/16	007111/16 – 6	4	21/06/17	007498/17
15	29/08/14	006465/14 – 3	5	09/09/15	006798/15-2	7	02/08/16	007111/16 – 7	5	21/06/17	007499/17
	<b>SEMANA 36</b>		6	09/09/15	006800/15	8	04/08/16	007112/16	6	21/06/17	007502/17 – 1
1	01/09/14	MERC. INTERNO	7	09/09/15	006801/15	9	05/08/16	007113/16	7	21/06/17	007502/17 – 2
2	01/09/14	006466/14 – 3	8	09/09/15	006802/15-1	10	05/08/16	007114/16 – 1	8	22/06/17	007502/17 – 3
3	02/09/14	006466/14 – 4	9	10/09/15	006802/15-2	11	05/08/16	007114/16 – 2	9	23/06/17	007501/17
4	02/09/14	006466/14 – 5	10	10/09/15	006808/15-1	12	05/08/16	007114/16 – 3	10	23/06/17	007504/17
5	03/09/14	006467/14 – 1	11	11/09/15	006808/15-2	13	05/08/16	007114/16 – 4	11	23/06/17	007505/17
6	03/09/14	006467/14 – 2	12	11/09/15	006802/15-3	14	05/08/16	007114/16 – 5		<b>SEMANA 26</b>	
7	04/09/14	006468/14	13	11/09/15	006802/15-4		<b>SEMANA 32</b>		1	26/06/17	007503/17
8	04/09/14	006473/14 – 1		<b>SEMANA 38</b>		1	08/08/16	007114/16 – 6	2	26/06/17	007470/17
9	04/09/14	006473/14 – 2	1	14/09/15	006802/15-5	2	08/08/16	007114/16 – 7	3	26/06/17	007506/17
8	05/09/14	006470/14	2	14/09/15	006802/15-6	3	08/08/16	007115/16	4	26/06/17	007507/17
9	05/09/14	006469/14 – 1	3	14/09/15	006804/15	4	09/08/16	007116/16	5	26/06/17	007508/17
10	05/09/14	006469/14 – 2	4	14/09/15	006803/15	5	09/08/16	007117/16 – 1	6	27/06/17	007509/17
11	06/09/14	006469/14 – 3	5	14/09/15	006806/15-1	6	09/08/16	007117/16 – 2	7	28/06/17	007510/17 – 1
	<b>SEMANA 37</b>		6	15/09/15	006806/15-2	7	09/08/16	007117/16 – 3	8	28/06/17	007510/17 – 2
1	08/09/14	006473/14 – 3	7	15/09/15	006806/15-3	8	09/08/16	007117/16 – 4	9	28/06/17	007511/17 – 1
2	09/09/14	006471/14	8	16/09/15	006806/15-4	9	09/08/16	007117/16 – 5	10	28/06/17	007511/17 – 2
3	09/09/14	006472/14	9	16/09/15	006806/15-5	10	10/08/16	007117/16 – 6	11	29/06/17	007511/17 – 3
4	09/09/14	006473/14 – 4	10	14/09/15	006807/15-1	11	10/08/16	007118/16	12	29/06/17	MERC. INT.
5	09/09/14	006473/14 – 5	11	15/09/15	006807/15-2	12	12/08/16	007119/16	13	30/06/17	MERC. INT.
6	10/09/14	006474/14	12	15/09/15	006805/15	13	12/08/16	007120/16	14	30/06/17	MERC. INT.
7	10/09/14	006475/14	13	16/09/15	006808/15-3	14	12/08/16	007121/16		<b>SEMANA 27</b>	
8	11/09/14	006477/14 – 1	14	16/09/15	006808/15-4		<b>SEMANA 33</b>		1	03/07/17	007512/17 – 1
9	11/09/14	006477/14 – 2	15	16/09/15	006808/15-5	1	16/08/16	007123/16 – 1	2	03/07/17	007512/17 – 2
10	11/09/14	006477/14 – 3	16	17/09/15	006808/15-6	2	15/08/16	007123/16 – 2	3	03/07/17	007513/17- 1

11	11/09/14	006478/14	17	17/09/15	006809/15	3	15/08/16	007123/16 – 3	4	03/07/17	007513/17- 2
12	11/09/14	006479/14	18	18/09/15	006810/15	4	15/08/16	007123/16 – 4	5	03/07/17	007513/17- 3
13	11/09/14	006480/14 – 1	19	18/09/15	006811/15	5	16/08/16	007123/16 – 5	6	03/07/17	007514/17
14	11/09/14	006480/14 – 2		<b>SEMANA 39</b>		6	16/08/16	007124/16 – 1	7	03/07/17	007515/17
15	12/09/14	006480/14 – 3	1	21/09/15	006813/15	7	16/08/16	007124/16 – 2	8	05/07/17	007516/17 – 1
16	12/09/14	006480/14 – 4	2	21/09/15	006812/15-1	8	16/08/16	007124/16 – 3	9	05/07/17	007516/17 – 2
17	12/09/14	006480/14 – 5	3	21/09/15	006812/15-2	9	17/08/16	007124/16 – 4	10	05/07/17	007516/17 – 3
18	12/09/14	006481/14	4	21/09/15	006812/15-3	10	17/08/16	007124/16 – 5	11	05/07/17	MERC. INT.
	<b>SEMANA 38</b>		5	21/09/15	006812/15-4	11	17/08/16	007124/16 – 6	13	06/07/17	007517/17
1	15/09/14	006480/14 – 6	6	22/09/15	006817/15	12	17/08/16	007124/16 – 7	14	06/07/17	007518/17
2	15/09/14	006480/14 – 7	7	23/09/15	006814/15	13	18/08/16	007125/16	15	06/07/17	007519/17
3	15/09/14	006480/14 – 8	8	23/09/15	006816/15	14	18/08/16	007126/16	16	06/07/17	MERC. INT.
4	16/09/14	006482/14	9	23/09/15	006815/15	15	19/08/16	007127/16	17	06/07/17	MERC. INT.
5	16/09/14	006483/14	10	25/09/15	006820/15-1	16	19/08/16	007129/16 – 1	18	07/07/17	MERC. INT.
6	16/09/14	006484/14 – 1	11	25/09/15	006820/15-2	17	19/08/16	007129/16 – 2	19	07/07/17	MERC. INT.
7	16/09/14	006484/14 – 2		<b>SEMANA 40</b>		18	19/08/16	007129/16 – 3		<b>SEMANA 28</b>	
8	17/09/14	006485/14 – 1	1	28/09/15	006820/15-3	19	19/08/16	007129/16 – 4	1	10/07/17	007521/17 – 1
9	17/09/14	006485/14 – 2	2	28/09/15	006820/15-4		<b>SEMANA 34</b>		2	10/07/17	007521/17 – 2
10	17/09/14	006485/14 – 3	3	28/09/15	006818/15	1	22/08/16	007128/16	3	10/07/17	007521/17 – 3
11	18/09/14	006486-14 – 1	4	01/10/15	006824/15	2	22/08/16	007129/16 – 5	4	10/07/17	007521/17 – 4
12	18/09/14	006486-14 – 2	5	01/10/15	006821/15	3	22/08/16	007129/16 – 6	5	10/07/17	007520/17
13	19/09/14	006486-14 – 3	6	01/10/15	006822/15	4	22/08/16	007129/16 – 7	6	11/07/17	007523/17 – 1
14	19/09/14	006486-14 – 4	7	02/10/15	006826/15	5	23/08/16	007130/16 – 1	7	12/07/17	007523/17 – 2
15	19/09/14	006486-14 – 5	8	02/10/15	006827/15-1	6	23/08/16	007130/16 – 2	8	12/07/17	007522/17
	<b>SEMANA 39</b>		9	02/10/15	006827/15-2	7	23/08/16	007130/16 – 3	9	11/07/17	007523/17 – 3
1	22/09/14	006488/14	10	02/10/15	006823/15	8	23/08/16	007130/16 – 4	10	12/07/17	007523/17 – 4
2	22/09/14	006489/14		<b>SEMANA 41</b>		9	24/08/16	007131/16	11	13/07/17	007525/17
3	22/09/14	006490/14	1	05/10/15	006825/15-1	10	24/08/16	007132/16	12	13/07/17	007524/17 – 1
4	23/09/14	006491/14 – 1	2	06/10/15	006825/15-2	11	24/08/16	007133/16	13	13/07/17	007524/17 – 2
5	23/09/14	006491/14 – 2	3	08/10/15	006829/15-1	12	25/08/16	007134/16	14	13/07/17	007524/17 – 3
6	25/09/14	006496/14 – 1	4	09/10/15	006829/15-2	13	25/08/16	007135/16	15	14/07/17	007529/17
7	25/09/14	006496/14 – 2	5	05/10/15	006828/15-1		<b>SEMANA 35</b>		16	14/07/17	007528/17
8	26/09/14	006494/14	6	06/10/15	006828/15-2	1	29/08/16	007136/16	17	14/07/17	007530/17
	<b>SEMANA 40</b>		7	06/10/15	006828/15-3	2	29/08/16	007137/16	18	15/07/17	007526/17
1	29/09/14	006496/14 - 3	8	07/10/15	006828/15-4	3	29/08/16	007138/16	19	15/07/17	007527/17
2	29/09/14	006496/14 - 4	9	07/10/15	006828/15-5	4	31/08/16	MERC. INT.		<b>SEMANA 29</b>	
3	29/09/14	006495/14	10	08/10/15	006828/15-6	5	31/08/16	007139/16	1	17/07/17	007531/17
4	30/09/14	006496/14 - 5	11	09/10/15	006830/15	6	31/08/16	007140/16	2	17/07/17	007532/17
5	30/09/14	006492/14	12	09/10/15	006831/15-1	7	31/08/16	007141/16 – 1	3	17/07/17	007533/17
6	30/09/14	006493/14	13	09/10/15	006831/15-2	8	31/08/16	007141/16 – 2	4	19/07/17	007534/17
7	01/10/14	006497/14		<b>SEMANA 42</b>		9	01/09/16	007141/16 – 3	5	17/07/17	007536/17 – 1
8	01/10/14	006498/14	1	13/10/15	006831/15-3	10	01/09/16	007141/16 – 4	6	17/07/17	007536/17 – 2
9	01/10/14	006499/14	2	13/10/15	006831/15-4	11	02/09/16	007142/16	7	18/07/17	007537/17 – 1

10	03/10/14	006506/14	3	13/10/15	006831/15-5	12	02/09/16	007143/16 – 1	8	18/07/17	007537/17 – 2
11	03/10/14	006500/14	4	13/10/15	006831/15-6	13	02/09/16	007143/16 – 2	9	18/07/17	007539/17 – 1
	<b>SEMANA 41</b>		5	13/10/15	006832/15	14	02/09/16	007143/16 – 3	10	19/07/17	007539/17 – 2
1	07/10/14	006507/14	6	14/10/15	006842/15	15	02/09/16	007143/16 – 4	11	20/07/17	007538/17
2	07/10/14	006508/14-1	7	15/10/15	006837/15	16	02/09/16	007143/16 – 5	12	19/07/17	007540/17
3	07/10/14	006508/14-2	8	15/10/15	006833/15	17	03/09/16	007143/16 – 6	13	19/07/17	007541/17
4	08/10/14	006508/14-3	9	15/10/15	006843/15	18	03/09/16	007143/16 – 7	14	20/07/17	007542/17 – 1
5	08/10/14	006509/14	10	15/10/15	006838/15-1		<b>SEMANA 36</b>		15	20/07/17	007543/17
6	09/10/14	006512/14-1	11	15/10/15	006838/15-2	1	05/09/16	007144/16	16	20/07/17	007544/17
7	10/10/14	006514/14-1	12	16/10/15	006838/15-3	2	06/09/16	007145/16	17	20/07/17	007542/17 – 2
8	10/10/14	006514/14-2		<b>SEMANA 43</b>		3	06/09/16	007146/16	18	20/07/17	007545/17
9	10/10/14	006512/14-2	1	19/10/15	006839/15-1	4	05/09/16	007147/16 – 1	19	21/07/17	007546/17
10	10/10/14	006512/14-3	2	19/10/15	006839/15-2	5	06/09/16	007147/16 – 2	20	21/07/17	007547/17
	<b>SEMANA 42</b>		3	19/10/15	006839/15-3	6	06/09/16	007147/16 – 3	21	21/07/17	007548/17
1	13/10/14	006511/14	4	19/10/15	006839/15-4	7	06/09/16	007148/16	22	21/07/17	007549/17
2	13/10/14	006513/14	5	19/10/15	006839/15-5	8	08/09/16	007149/16	23	21/07/17	007550/17 – 1
3	13/10/14	006510/14	6	19/10/15	006838/15-4	9	08/09/16	007150/16	24	21/07/17	007550/17 – 2
4	13/10/14	006514/14-3	7	20/10/15	006840/15	10	09/09/16	007151/16		<b>SEMANA 30</b>	
5	13/10/14	006514/14-4	8	22/10/15	006841/15-1	11	09/09/16	007152/16	1	24/07/17	007550/17 – 3
6	13/10/14	006514/14-5	9	22/10/15	006841/15-2	12	09/09/16	007153/16 – 1	2	24/07/17	007550/17 – 4
7	14/10/14	006515/14-1	10	22/10/15	006841/15-3		<b>SEMANA 37</b>		3	24/07/17	007550/17 – 5
8	14/10/14	006515/14-2	11	22/10/15	006841/15-4	1	12/09/16	007153/16 – 2	4	24/07/17	007550/17 – 6
9	15/10/14	006503/14		<b>SEMANA 44</b>		2	12/09/16	007157/16 – 1	5	25/07/17	007551/17
10	15/10/14	006501/14	1	26/10/15	006844/15	3	12/09/16	007157/16 – 2	6	26/07/17	007552/17 – 1
11	15/10/14	006502/14	2	27/10/15	006848/15	4	12/09/16	007157/16 – 3	7	26/07/17	007552/17 – 2
12	17/10/14	006517/14 – 1	3	28/10/15	006845/15	5	13/09/16	007154/16 – 1	8	26/07/17	007552/17 – 3
13	17/10/14	006517/14 – 2	4	28/10/15	006846/15	6	13/09/16	007154/16 – 2	9	26/07/17	007552/17 – 4
14	17/10/14	006517/14 – 3	5	29/10/15	006847/15	7	13/09/16	007157/16 – 4	10	26/07/17	007552/17 – 5
15	17/10/14	006516/14		<b>SEMANA 45</b>		8	13/09/16	007157/16 – 5	11	27/07/17	007535/17
	<b>SEMANA 43</b>		1	03/11/15	006851/15-1	9	13/09/16	007157/16 – 6	12	27/07/17	007555/17
1	20/10/14	006520/14	2	03/11/15	006851/15-2	10	14/09/16	007155/16	13	27/07/17	007556/17
2	20/10/14	006521/14	3	03/11/15	006852/15	11	14/09/16	007157/16 – 7	14	28/07/17	007557/17
3	20/10/14	006517/14 – 4	4	03/11/15	006850/15	12	14/09/16	007156/16 -1	15	28/07/17	007553/17
4	20/10/14	006517/14 – 5	5	03/11/15	006853/15-1	13	14/09/16	007156/16 – 2	16	28/07/17	007560/17
5	20/10/14	006519/14	6	03/11/15	006853/15-2	14	15/09/16	007158/16	17	28/07/17	007554/17
6	21/10/14	006504/14	7	04/11/15	006853/15-3	15	15/09/16	007159/19	18	28/07/17	007558/17
7	21/10/14	006505/14	8	04/11/15	006853/15-3		<b>SEMANA 38</b>			<b>SEMANA 31</b>	
8	21/10/14	006518/14	9	04/11/15	006853/15-5	1	19/09/16	007161/16 – 1	1	31/07/17	007559/17
9	21/10/14	006522/14-1	10	04/11/15	006854/15	2	19/09/16	007161/16 – 2	2	31/07/17	007561/17 – 1
10	21/10/14	006522/14-2	11	05/11/15	006855/15	3	19/09/16	007161/16 – 3	3	31/07/17	007561/17 – 2
11	22/10/14	006523/14 – 1	12	05/11/15	006857/15-1	4	19/09/16	007161/16 – 4	4	31/07/17	007561/17 – 3
12	22/10/14	006523/14 – 2	13	05/11/15	006857/15-2	5	19/09/16	007161/16 – 5	5	31/07/17	007561/17 – 4
13	23/10/14	006524/14-1	14	06/11/15	006857/15-3	6	19/09/16	007160/16	6	01/08/17	007562/17

14	23/10/14	006524/14-2	15	06/11/15	006856/15	7	21/09/16	007162/16	7	01/08/17	007563/17
	<b>SEMANA 44</b>		16	06/11/15	006859/15-1	8	21/09/16	007163/16	8	02/08/17	007564/17 – 1
1	27/10/14	006524/14-3		<b>SEMANA 46</b>		9	22/09/16	007166/16	9	02/08/17	007564/17 – 2
2	27/10/14	006524/14-4	1	09/11/15	006859/15-2	10	23/09/16	007164/16	10	03/08/17	007565/17
3	27/10/14	006524/14-5	2	09/11/15	006859/15-3	11	23/09/16	007165/16	11	03/08/17	007566/17
4	28/10/14	006529/14	3	09/11/15	006859/15-4	12	23/09/16	007167/16 – 1	12	03/08/17	007567/17
5	29/10/14	006528/14	4	09/11/15	006858/15		<b>SEMANA 39</b>		14	03/08/17	007570/17
6	29/10/14	006527/14	5	10/11/15	006860/15-1	1	26/09/16	007167/16 – 2		<b>SEMANA 32</b>	
7	29/10/14	006525/14	6	10/11/15	006860/15-2	2	26/09/16	007167/16 – 3	1	07/08/17	007568/17
8	30/10/14	006530/14	7	10/11/15	006860/15-3	3	26/09/16	007167/16 – 4	2	07/08/17	007571/17 – 1
9	30/10/14	006531/14-1	8	10/11/15	006860/15-4	4	28/09/16	007168/16	3	07/08/17	007571/17 – 2
10	31/10/14	006531/14-2	9	13/11/15	006861/15	5	28/09/16	007169/16	4	07/08/17	007572/17 – 1
	<b>SEMANA 45</b>			<b>SEMANA 47</b>		6	29/09/16	007170/16 – 1	5	08/08/17	007572/17 – 2
1	03/11/14	006531/14-3	1	16/11/15	006864/15-1	7	29/09/16	007170/16 – 2	6	08/08/17	007572/17 – 3
2	03/11/14	006531/14-4	2	16/11/15	006864/15-2	8	30/09/16	007171/16 – 1	7	08/08/17	007572/17 – 4
3	03/11/14	006531/14-5	3	17/11/15	006863/15	9	30/09/16	007171/16 – 2	8	08/08/17	007572/17 – 5
4	04/11/14	006532/14	4	17/11/15	006862/15	10	30/09/16	007171/16 – 3	9	08/08/17	007569/17
5	05/11/14	006533/14-1	5	18/11/15	006867/15	11	01/10/16	007171/16 – 4	10	08/08/17	007578/17 – 1
6	05/11/14	006533/14-2	6	19/11/15	006865/15	12	01/10/16	007171/16 – 5	11	09/08/17	007578/17 – 2
7	06/11/14	006536/14-1	7	20/11/15	006866/15	13	01/10/16	007172/16	12	09/08/17	007578/17 – 3
8	06/11/14	006536/14-2		<b>SEMANA 48</b>			<b>SEMANA 40</b>		13	09/08/17	007577/17
9	06/11/14	006536/14-3	1	25/11/15	006868/15	1	03/10/16	007173/16 – 1	14	09/08/17	007573/17 – 1
10	06/11/14	006536/14-4	2	25/11/15	006869/15	2	03/10/16	007173/16 – 2	15	10/08/17	007574/17
11	07/11/14	006534/14	3	25/11/15	006870/15	3	03/10/16	007173/16 – 3	16	10/08/17	007575/17
	<b>SEMANA 46</b>		4	26/11/15	006872/15	4	03/10/16	007173/16 – 4	17	10/08/17	007576/17 – 1
1	10/11/14	006535/14	5	26/11/15	006871/15-1	5	03/10/16	007173/16 – 5	18	11/08/17	007576/17 – 2
2	10/11/14	006536/14-5	6	26/11/15	006871/15-2	6	03/10/16	007174/16 – 1	19	11/08/17	007573/17 – 2
3	11/11/14	006537/14-1	7	26/11/15	006871/15-3	7	04/10/16	007174/16 – 2	20	11/08/17	007579/17 – 1
4	11/11/14	006537/14-2	8	26/11/15	006871/15-4	8	05/10/16	007175/16	21	11/08/17	007579/17 – 2
5	12/11/14	006537/14-3	9	27/11/15	006871/15-5	9	07/10/16	007176/16	22	11/08/17	007579/17 – 3
6	12/11/14	006538/14-1		<b>SEMANA 49</b>		10	06/10/16	007177/16		<b>SEMANA 33</b>	
7	12/11/14	006538/14-2	1	01/12/15	006871/15-6	11	06/10/16	007178/16	1	14/08/17	007580/17
8	12/11/14	006538/14-3	2	01/12/15	006873/15-1	12	07/10/16	007179/16 – 1	2	14/08/17	007581/17
9	13/11/14	006538/14-4	3	01/12/15	006873/15-2	13	07/10/16	007179/16 – 2	3	14/08/17	007582/17
10	13/11/14	006540/14	4	01/12/15	006873/15-3	14	07/10/16	007181/16 – 1	4	14/08/17	007579/17 – 4
11	14/11/14	006541/14	5	03/12/15	006873/15-4	15	07/10/16	007181/16 – 2	5	15/08/17	007579/17 – 5
12	14/11/14	006526/14	6	03/12/15	006873/15-5		<b>SEMANA 41</b>		6	15/08/17	007579/17 – 6
13	14/11/14	006539/14	7	04/12/15	006875/15	1	10/10/16	007180/16 – 1	7	15/08/17	007584/17 – 1
	<b>SEMANA 47</b>		8	04/12/15	006874/15	2	10/10/16	007181/16 – 3	8	15/08/17	007584/17 – 2
1	20/11/14	006545/14		<b>SEMANA 50</b>		3	10/10/16	007181/16 – 4	9	15/08/17	007584/17 – 3
2	18/11/14	006542/14	1	07/12/15	006879/15-1	4	10/10/16	007181/16 – 5	10	15/08/17	007583/17 – 1
3	18/11/14	006543/14	2	07/12/15	006879/15-2	5	10/10/16	007182/16	11	16/08/17	007583/17 – 2
4	20/11/14	006544/14	3	07/12/15	006879/15-3	6	11/10/16	007180/16 –	12	16/08/17	007586/17 – 1

								2			
5	21/11/14	006547/14	4	07/12/15	006879/15-4	7	13/10/16	007183/16	13	16/08/17	007586/17 – 2
6	21/11/14	006546/14	5	08/12/15	006879/15-5	8	13/10/16	007184/16	14	16/08/17	007586/17 – 3
7	21/11/14	006548/14	6	08/12/15	006879/15-6	10	13/10/16	007186/16 – 1	15	16/08/17	007585/17
8	21/11/14	006549/14	7	08/12/15	006876/15	11	13/10/16	007186/16 – 2	16	17/08/17	007586/17 – 4
4	<b>SEMANA 48</b>		8	09/12/15	006878/15	12	14/10/16	007186/16 – 3	17	17/08/17	007586/17 – 5
1	25/11/14	006552/14	9	09/12/15	006881/15	13	14/10/16	007186/16 – 4	18	17/08/17	007591/17 – 1
2	25/11/14	006550/14-1	10	10/12/15	006882/15	14	14/10/16	007186/16 – 5	19	17/08/17	007591/17 – 2
3	24/11/14	006550/14-2	11	10/12/15	006884/15		<b>SEMANA 42</b>		20	17/08/17	007590/17 – 1
4	24/11/14	006550/14-3	12	11/12/15	006886/15-1	1	17/10/16	007185/16	21	18/08/17	007590/17 – 2
5	24/11/14	006550/14-4	13	11/12/15	006886/15-2	2	18/10/16	007187/16	22	18/08/17	007590/17 – 3
6	25/11/14	006551/14	14	11/12/15	006885/15	3	18/10/16	007188/16	23	18/08/17	007587/17
7	26/11/14	006554/14-1		<b>SEMANA 51</b>		4	19/10/16	007189/16	24	18/08/17	007588/17
8	26/11/14	006554/14-2	1	14/12/15	006886/15-3	5	19/10/16	007190/16	25	18/08/17	007589/17
9	26/11/14	006554/14-3	2	14/12/15	006886/15-4	6	19/10/16	007191/16	26	18/08/17	007591/17 – 3
10	26/11/14	006554/14-4	3	14/12/15	006886/15-5	7	19/10/16	007192/16	27	18/08/17	007590/17 – 4
11	27/11/14	006553/14	4	14/12/15	006886/15-6	8	21/10/16	007193/16 – 1	28	18/08/17	007591/17 – 4
12	29/11/14	006556/14	5	14/12/15	006888/15-1	9	21/10/16	007193/16 – 2	29	18/08/17	007591/17 – 5
13	27/11/14	006557/14-1	6	15/12/15	006888/15-2	10	21/10/16	007194/16 – 1	30	18/08/17	007590/17 – 5
14	27/11/14	006557/14-2	7	15/12/15	006887/15-1	11	21/10/16	007194/16 – 2		<b>SEMANA 34</b>	
15	27/11/14	006557/14-3	8	15/12/15	006887/15-2		<b>SEMANA 43</b>		1	21/08/17	007592/17
16	29/11/14	006555/14	9	16/12/15	006901/15-1	1	24/10/16	007195/16	2	22/08/17	007593/17
	<b>SEMANA 49</b>		10	16/12/15	006901/15-2	2	25/10/16	007197/16	3	23/08/17	007594/17
1	01/12/14	006558/14	11	17/12/15	006901/15-3	3	26/10/16	007196/16	4	23/08/17	007597/17 – 1
2	01/12/14	006557/14-4	12	17/12/15	006901/15-4	4	27/10/16	007198/16	5	23/08/17	007597/17 – 2
3	01/12/14	006557/14-5	13	17/12/15	006901/15-5	5	27/10/16	007199/16 – 1	6	23/08/17	007597/17 – 3
4	02/12/14	006559/14-1	14	17/12/15	006901/15-6	6	27/10/16	007199/16 – 2	7	23/08/17	007597/17 – 4
5	02/12/14	006565/14-1	15	18/12/15	006899/15	7	28/10/16	007199/16 – 3	8	24/08/17	007597/17 – 5
6	02/12/14	006565/14-2	16	18/12/15	006892/15	8	28/10/16	007199/16 – 4	9	24/08/17	007595/17 – 1
7	02/12/14	006565/14-3	17	18/12/15	006900/15-1	9	28/10/16	007201/16 – 1	10	24/08/17	007595/17 – 2
8	03/12/14	006565/14-4	18	21/12/15	006900/15-2	10	28/10/16	007201/16 – 2	11	25/08/17	007596/17
9	03/12/14	006565/14-5	19	21/12/15	006900/15-3	11	28/10/16	007201/16 – 3	12	25/08/17	007598/17
10	03/12/14	006559/14-2		<b>SEMANA 52</b>			<b>SEMANA 44</b>			<b>SEMANA 35</b>	
11	03/12/14	006560/14	1	21/12/15	006893/15	1	31/10/16	007200/16	1	29/08/17	007599/17 – 1
12	04/12/14	006564/14	2	21/12/15	006898/15	2	31/10/16	007201/16 – 4	2	29/08/17	007600/17 – 1
13	04/12/14	006562/14	3	21/12/15	006897/15-1	3	31/10/16	007201/16 – 5	3	30/08/17	007599/17 – 2
14	04/12/14	006561/14	4	22/12/15	006897/15-2	4	31/10/16	007201/16 – 6	4	30/08/17	007600/17 – 2
15	04/12/14	006563/14	5	22/12/15	006897/15-3	5	01/11/16	007202/16	5	31/08/17	007601/17
16	04/12/14	006566/14-1	6	22/12/15	006897/15-4	6	04/11/16	007203/16	6	31/08/17	007603/17 – 1
17	04/12/14	006566/14-2	7	22/12/15	006894/15	7	04/11/16	007204/16	7	31/08/17	007603/17 – 2
18	05/12/14	006566/14-3	8	22/12/15	006895/15	8	04/11/16	007205/16 – 1	8	01/09/17	007602/17
19	05/12/14	006566/14-4	9	23/12/15	006896/15	9	04/11/16	007205/16 – 2			
	<b>SEMANA 50</b>		10	28/12/15	006902/15	10	04/11/16	007205/16 – 3			
1	09/12/14	006567/14	11	30/12/15	006903/16		<b>SEMANA 45</b>				

2	11/12/14	006570/14
3	10/12/14	006569/14
4	10/12/14	006568/14
<b>SEMANA 51</b>		
1	19/12/14	006581/14
2	19/12/14	006582/14-1
3	19/12/14	006582/14-2
4	19/12/14	006582/14-3
5	19/12/14	006582/14-4
6	19/12/14	006582/14-5
7	19/12/14	006583/14
8	19/12/14	006580/14
9	18/12/14	006579/14
10	19/12/14	006575/14
11	19/12/14	006578/14
12	17/12/14	006577/14
13	17/12/14	006576/14
14	17/12/14	006574/14
15	17/12/14	006573/14-1
16	17/12/14	006573/14-2
17	16/12/14	006572/14-1
18	16/12/14	006572/14-2
19	15/12/14	006571/14-1
20	15/12/14	006571/14-2
21	15/12/14	006571/14-3
22	15/12/14	006571/14-4
23	15/12/14	006571/14-5
<b>SEMANA 52</b>		
1	22/12/14	006584/14-1
2	22/12/14	006584/14-2
3	22/12/14	006584/14-3
4	22/12/14	006584/14-4
5	22/12/14	006584/14-5

1	07/11/16	MERC. INT.
2	07/11/16	007206/16
3	08/11/16	007207/16
4	08/11/16	007208/16
5	10/11/16	007209/16
6	10/11/16	007210/16
7	10/11/16	007211/16
8	11/11/16	007213/16 – 1
9	11/11/16	007213/16 – 2
<b>SEMANA 46</b>		
1	14/11/16	007213/16 – 3
2	14/11/16	007213/16 – 4
3	14/11/16	007213/16 – 5
4	14/11/16	007214/16
5	14/11/16	007215/16
6	17/11/16	007216/16
7	17/11/16	007217/16
8	17/11/16	007218/16
9	19/11/16	007219/16 – 1
10	19/11/16	007219/16 – 2
11	19/11/16	007219/16 – 3
12	19/11/16	007219/16 – 4
13	19/11/16	007219/16 – 5
14	19/11/16	007219/16 – 6
<b>SEMANA 47</b>		
1	21/11/16	007220/16
2	21/11/16	007221/16
3	21/11/16	007222/16 – 1
4	22/11/16	007222/16 – 2
5	22/11/16	007222/16 – 3
6	22/11/16	007222/16 – 4
7	22/11/16	007222/16 – 5
8	22/11/16	007223/16
9	23/11/16	007224/16
10	24/11/16	007225/16
11	25/11/16	007212/16
12	25/11/16	007226/16
13	25/11/16	007227/16 – 1
14	25/11/16	007227/16 – 2
<b>SEMANA 48</b>		
1	28/11/16	007227/16 – 3
2	28/11/16	007227/16 – 4
3	28/11/16	007228/16

4	30/11/16	007229/16
5	30/11/16	007231/16
6	30/11/16	007232/16
7	01/12/16	007230/16
8	02/12/16	007233/16
9	03/12/16	007234/16
10	03/12/16	007236/16 – 1
11	03/12/16	007236/16 – 2
	<b>SEMANA 49</b>	
1	05/12/16	007236/16 – 3
2	05/12/16	007236/16 – 4
3	05/12/16	007236/16 – 5
4	05/12/16	007236/16 – 6
5	05/12/16	007236/16 – 7
6	05/12/16	007235/16
7	06/12/16	007237/16
8	06/12/16	007238/16
9	06/12/16	007240/16
10	06/12/16	007241/16 – 1
11	06/12/16	007241/16 – 2
12	07/12/16	007241/16 – 3
13	07/12/16	007242/16
14	07/12/16	007243/16
15	07/12/16	007244/16
16	08/12/16	007245/16
17	09/12/16	007246/16 – 1
18	09/12/16	007246/16 – 2
19	09/12/16	007246/16 – 3
20	09/12/16	007246/16 – 4
21	09/12/16	007247/16 – 1
	<b>SEMANA 50</b>	
1	12/12/16	007247/16 – 2
2	12/12/16	007248/16
3	12/12/16	007249/16
4	13/12/16	007250/16
5	13/12/16	007251/16
6	14/12/16	007252/16 – 1
7	14/12/16	007252/16 – 2
8	14/12/16	007253/16
9	15/12/16	007254/16
10	15/12/16	007255/16
11	15/12/16	007256/16 – 1
12	16/12/16	007256/16 – 2
13	16/12/16	007256/16 – 3
	<b>SEMANA</b>	

51		
1	19/12/16	007256/16 – 4
2	19/12/16	007256/16 – 5
3	19/12/16	007258/16 – 1
4	20/12/16	007258/16 – 2
5	20/12/16	007258/16 – 3
6	21/12/16	007257/16
7	21/12/16	007258/16 – 4
8	21/12/16	007258/16 – 5
9	21/12/16	007258/16 – 6
10	21/12/16	007259/16
11	23/12/16	007260/16
12	23/12/16	007261/16
13	23/12/16	007262/16
14	23/12/16	007263/16
SEMANA 52		
1	26/12/16	007264/16
2	26/12/16	007265/16 – 1
3	26/12/16	007265-16 – 2
4	26/12/16	007266/16 – 1
5	26/12/16	007266/16 – 2
6	26/12/16	007267/16
7	27/12/16	007268/16
8	27/12/16	007269/16
9	28/12/16	007270/16
10	28/12/16	007271/16
11	28/12/16	007272/16
12	28/12/16	007273/16
13	29/12/16	007274/16
14	29/12/16	007275/16
15	29/12/16	007276/16