

ELIANE REJANE LEITE CHAVES

DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO DE CONTROLE DE ESTOQUE: O ESTUDO DE CASO DOS DROGUISTAS POTIGUARES

Monografia apresentada ao Curso de
Administração da Faculdade Natalense
para o Desenvolvimento do Rio Grande do
Norte como requisito obrigatório para a
obtenção do grau de Bacharel em
Administração.

Orientadora:
Fabrícia Figueiredo Abrantes Rocha, M.Sc.

Natal/RN
2005

ELIANE REJANE LEITE CHAVES

DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO DE CONTROLE DE ESTOQUE: O ESTUDO DE CASO DOS DROGUISTAS POTIGUARES

Monografia apresentada ao curso de Administração da Faculdade Natalense
para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte aprovado em ____ de
____ de _____, pela banca examinadora composta pelos
seguintes membros:

Fabília Figueiredo Abrantes Rocha, M.Sc.

Orientadora

Flávio E. M. Goulart

Flávio Emilio, M.Sc.
Membro Examinador



ELIANE REJANE LEITE CHAVES

DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO DE CONTROLE DE ESTOQUE:
ESTUDO DE CASO DOS DROGUISTAS POTIGUARES

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Chaves, Eliane Rejane Leite

Desenvolvimento de um modelo de Controle de Estoque: o estudo de caso dos
droguistas potiguaras / Eliane Rejane Leite Chaves. – Natal: FARN, 2005.
70f.

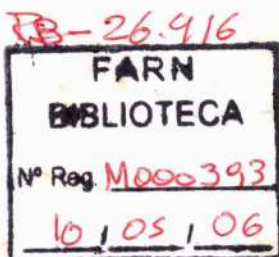
Orientador: Fabrícia Figueiredo Abrantes Rocha (M.Sc.)

Monografia (Bacharelado em Administração de Empresas) – Faculdade Natalense
para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Administração de Estoque – Monografia. 2. Administração de Materiais –
Monografia. I. Título.

RN/FARN/BC

CDU 658.78



M

658.78

C 488d

2005

Flávio Enríque, M.Sc.
Membro Examinador

AGRADECIMENTOS

O caminho para a concretização de um sonho, por sua vez apresenta momentos de dificuldades, mas ao mesmo tempo proporciona alegria e satisfação pelas vitórias alcançadas. Ao longo dessa trajetória foram inúmeras pessoas com cujo apoio, carinho e troca de experiência pude contar visando sempre a tão almejada realização desse sonho. A estas pessoas expresso meus sinceros agradecimentos.

Agradeço a Deus, nosso pai, pois foi presença maior que me ajudou na realização deste trabalho, me incentivando principalmente nos momentos de dificuldades.

Aos meus queridos pais, **Paulo Chaves de Lima** e **Maria Leite Feitoza Lima**, base de toda a minha vida, pelo imenso amor e apoio a mim dedicados e, sobretudo, pela educação deles recebida, baseada nos seus notáveis valores de honestidade, humildade, disciplina, amor ao próximo e espírito de luta.

As minhas irmãs, **Carina**, **Elita**, **Fabiana** e meu irmão **Paulo César**, que souberam me entender e me apoiar nas horas que necessitei. O meu muito Obrigada a vocês por serem as irmãs e irmão maravilhosos que são. E como tal, vocês também fazem parte dessa conquista.

Agradeço ao meu esposo, **Fabio**. Obrigada, pela ajuda e amparo nesta caminhada mas, sobretudo, por tornar a minha vida repleta de momentos felizes e, principalmente, pelo valioso aprendizado do amor. TE AMO!

Com todo meu Amor a minha querida filha **Luanna**, meu incentivo maior, por seu carinho diário, pela sua paciência, frente às minhas ausências e por ser tão meiga e doce sempre, inspirando-me a querer ser alguém melhor.

Agradeço especialmente, a **Sônia**, minha querida sogra, em que muitas vezes, se mostra como uma mãe para mim, sempre me apoiando nas coisas certas, e me ensinando o caminho melhor para eu seguir. Foram vários os obstáculos e sempre encontrei tua mão para reequilibrar-me de coragem para continuar. A você que cuidou de minha filha **Luanna** com tanto amor e dedicação, nada disto poderia ser realizado sem a sua ajuda. O MEU MUITO OBRIGADA!

Agradeço carinhosamente, a meu sogro, **Dinarte** uma pessoa muito especial que tem dado todo apoio, no que preciso, demonstrando ser uma pessoa que se preocupa com a minha realização nesta vida. MUITO OBRIGADA!

Em especial, a minha grande amiga, irmã e cunhada **Patrícia**, quero agradecer de coração toda ajuda, dedicação, motivação e, sobretudo amor, o que reflete a pessoa especial que ela é. A doação de tempo e esforços gratuitos que você propôs a me ajudar jamais irei esquecer, são atitudes essas que só pessoa de muita grandeza consegue tomar. MEU MUITO OBRIGADA!

A minha cunhada **Andréa**, sobrinhos **Lucas Gabriel**, **Dinarte Neto**, **Maria Paula** e **Leonardo**, que demonstraram muitas vezes seu carinho e me incentivaram de alguma forma para que realizasse esse sonho no qual vocês também fazem parte.

Aos meus colegas de turma pelo carinho, incentivo e principalmente pelos momentos inesquecíveis de alegria e descontração juntos e em especial as minhas amigas **Eloriete** da Turma de Administração(B) e **Priscilla Emerenciano**.

Agradeço a minha orientadora **Fabricia Abrantes Rocha**, que me ajudou com sua tamanha sabedoria e me mostrou a trajetória do caminho a ser seguido, pela sua paciência e apoio durante o decorrer dessa monografia.

A **Droguistas Potiguar**, por ter aberto suas portas, oferecendo apoio total para a realização desse trabalho.

A todos que por ventura não tenha os aqui citados, mais que no meu coração estão registrados o apoio, estímulo e consideração que dedicaram na obtenção deste sonho.

Dedico este trabalho a minha Família, pelo grande apoio que tem me dado para a conquista de mais uma vitória em minha vida e ajudando-me a superar as barreiras impostas ao longo do caminho e a minha cunhada Patrícia Santiago Campos, pelo apoio e constante carinho e incentivo para realização da conclusão do meu curso de Administração.

RESUMO

O presente trabalho, desenvolvido na empresa Droguistas Potiguaras, consistiu em um Estudo de Caso, de caráter descritivo, com o objetivo de desenvolver um modelo de controle de estoque, direcionado ao dimensionamento dos produtos. Utilizando as técnicas de coleta de dados da análise documental, observação direta e entrevistas informais, considerando os funcionários responsáveis pela gestão do estoque, além dos gestores das áreas, foi desenvolvido um levantamento de dados envolvendo o histórico de consumo dos itens circulantes na empresa. Assim, as análises mostraram as tendências de consumo, sendo evidenciada uma predominância de um consumo médio regular, tornando possível a definição de um modelo de previsão de demanda, além da definição do estoque mínimo, ponto de ressuprimento e representatividade dos materiais. Por fim, é oportuno destacar que as proposições foram simuladas, uma vez que o levantamento de dados abrangeu a totalidade dos itens, podendo ser incorporada à realidade da empresa.

ABSTRACT

The present work, developed in the company Droguistas Potiguar, it consisted of a Study of Case, of descriptive character, with the objective of developing a model of stock control, addressed to the dimensionamento of the products. Using the techniques of collection of data of the documental analysis, direct observation and glimpses informal, considering the responsible employees for the administration of the stock, besides the managers of the areas, a rising of data was developed involving the report of consumption of the circulating items in the company. Like this, the analyses showed the consumption tendencies, being evidenced a predominance of a medium consumption to regulate, turning possible the definition of a model of demand forecast, besides the definition of the minimum stock, ressuprimento point and representatividade of the materials. Finally, it is opportune to detach that the propositions were simulate, once the rising of data embraced the totality of the items, could be incorporate to the reality of the company.

LISTA DE FIGURA

Figura 01 - Visão frontal da empresa.....	12
Figura 02 - Representação da logística integrada.....	25
Figura 03 - O relacionamento entre as organizações.....	26
Figura 04 - Modelo de evolução horizontal de consumo.....	33
Figura 05 - Modelo de evolução de consumo sujeito a tendência.....	34
Figura 06 - Modelo de evolução sazonal de consumo.....	34
Figura 07 - Modelo dinâmico da previsão de estoque.....	37
Figura 08 - Curva dente de serra.....	42

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	11
1.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	11
1.2 SITUAÇÃO PROBLÉMÁTICA	14
1.3OBJETIVOS.....	15
1.31 Objetivo geral.....	15
1.3.2 Objetivos específicos.....	16
1.4. JUSTIFICATIVA.....	16
1.4.1 Quanto à importância.....	16
1.4.2 Quanto à oportunidade.....	16
1.4.3 Quanto à viabilidade.....	17
1.5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	17
1.5.1 Tipo de pesquisa.....	17
1.5.2 Área de abrangência.....	18
1.5.3 Técnica de coleta de dados.....	18
1.5.4 Técnica de tratamento de dados.....	19
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	20
2.1 LOGÍSTICA: UMA VISÃO INICIAL.....	20
2.1.1 Objetivos e responsabilidades da logística.....	22
2.1.2 Logísticas integrada: a consolidação de parcerias.....	24
2.1.3 Logística e Gerenciamento da Cadeia de abastecimento.....	25
2.2 GESTÃO DE ESTOQUE.....	27
2.2.1 Política de gerenciamento de estoque.....	28
2..2.2 Tipos de estoque.....	30
2.2.3 Modelos de evolução de consumo.....	32
2.2.4 Métodos da previsão de estoque.....	36
2.2.5 Curva Dente de Serra.....	41
2.2.6 Sistemas de controle de estoques.....	44
2..2.7 A Curva ABC.....	46
2.3 INVENTÁRIO FÍSICO.....	48
2.4DISTRIBUIÇÃO FÍSICA.....	50
2.4.1 Componente do sistema de distribuição.....	52

2.4.2 Canais de distribuição.....	53
2.4.3 Funções dos canais de distribuição.....	54
2.4.4 Propriedades dos canais de distribuição.....	55
2.4.5 Sistemas de distribuição.....	57
3.METODOLOGIA.....	59
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	59
3.2 ÁREA DE ABRANGÊNCIA.....	59
3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	60
3.4 TÉCNICA DE TRATAMENTO DE DADOS.....	60
4.DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	61
4.1 O PROCESSO DE CONTROLE DE ESTOQUE.....	61
4.2 A CONCORRÊNCIA NA ADMINISTRAÇÃO DE MEDICAMENTOS.....	62
4.3 AVARIAS.....	63
4.4 LEVANTAMENTO DE DADOS.....	64
5.PROPOSTA TÉCNICA.....	65
5.1O SISTEMA DE CONTROLE DE ESTOQUE PROSOSTO.....	65
5.2 A CURVA DENTE DE SERRA.....	66
5.3 CURVA ABC.....	66
5.4 AVARIAS.....	67
6. CONCLUSAO.....	68
7 REFERENCIAS.....	69

1 INTRODUÇÃO

O presente projeto apresenta um estudo que foi realizado na empresa Droguistas Potiguares Reunidos Ltda, acerca de um sistema de controle de estoque, com o propósito de desenvolver um sistema de gestão adequado a sua necessidade.

Com a globalização, o cenário econômico muda a todo o momento e as empresas trabalham em um ambiente cada vez mais instável. Com a competição acirrada, torna-se fundamental o controle eficaz de estoque para que a empresa minimize os custos, tais como o de falta de produto; de manter o estoque; entre outros, e busque excessivamente diminuí-los e elevar seus lucros. Uma das maneiras de se fazer isto é ter uma política de gestão de estoque, onde possa comprar bem e controlar suas entradas e saídas.

Este trabalho é composto pela caracterização da empresa, onde é feito um breve comentário acerca da história da empresa; objeto de estudo, descrevendo a problemática estudada; objetivos, destacando a pretensão geral e os objetivos específicos, que detalham o roteiro para alcançar o fim pretendido; referencial teórico, aspectos essencial que funcionou como suporte para o desenvolvimento do projeto; metodologia, enfatizando o método, área de abrangência e técnica de coleta e tratamento de dados; resultados obtidos, relatando o diagnostico situacional e a proposta técnica; e, por fim, as conclusões e referencias bibliográficas consultadas.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Os Droguistas Potiguares Reunidos Ltda, situada na Rua dos Caicós, 1620, Bairro Alecrim, Natal, é um distribuidor de medicamentos para o Estado do Rio Grande do Norte e interior, atendendo e mantendo funcionários de vendas em todo Nordeste. A figura 1 exibe uma visão frontal da empresa.



Figura 1: Visão Frontal da Empresa
Fonte: Droguistas Potiguar Reunidas Ltda.

Sendo o distribuidor de medicamentos para a cidade de Natal, interior do estado do Rio Grande do Norte e para as demais capitais do Nordeste, Droguistas Potiguar apresenta um quadro fixo de 289 funcionários regularmente registrados. A grande contingência encontra-se na capital, mais precisamente no escritório central da empresa, distribuídos nas diversas funções: vendedores internos e externos, auxiliares de vendas, auxiliares de compras, televendedoras, equipes de supervisão, gerências, pessoal de depósito operacional, manutenção, segurança patrimonial, serviços gerais, administração e diretores. Droguistas Potiguar existe graças à visão empreendedora e futurista do presidente Sr. João Dinarte Patriota. Ainda adolescente, deixou a cidade de Touros, seus familiares e o aconchego do lar, para em Natal tentar garantir o seu próprio sustento. Conseguiu o primeiro emprego como Balconista de Farmácia e passou a desenvolver suas habilidades e aptidões, descobrindo-se um vendedor nato. Pouco tempo depois, foi descoberto pelo laboratório Fontoura Wreth, que viu naquele jovem um enorme potencial para vendas: logo foi contratado para representar o laboratório em todo o Estado do Rio Grande do Norte. Começou, então, a grande jornada, percorrendo todo o interior do estado efetuando vendas; aprimorou o seu lado profissional, pôde conhecer o comportamento daquele mercado e, não desprezando o seu lado pessoal, fez muitos amigos. Encorajado pelo laboratório a assumir a representação daquele estabelecimento comercial no estado, face ao grande número de clientes e o excelente relacionamento que mantinha com os mesmos, fundou Droguistas Potiguar há 40 anos. Hoje é uma empresa conhecida nacionalmente, tendo ao longo dos anos obtido sucessivamente o título de empresa genuinamente potiguar que mais arrecada ICMS para o Estado do Rio Grande do Norte.

O sucesso de Droguistas Potiguaras ao longo de todos esses anos de atuação é creditado, sobretudo, a um estilo próprio de formar clientela, adotado por João Patriota: “um sistema de parceria, fazendo da cada farmacista um amigo”, suprimindo suas necessidades específicas através de um atendimento personalizado, mantendo a fidelidade de seus mais de 4.000 clientes.

A missão da Empresa é ser através de sua prestação de serviços, uma aliada da sociedade enquanto distribui produtos de marca, que diariamente chegam aos mais longínquos pontos do Nordeste, ajudando a salvar vida; respeitar as instituições e à vida; ser responsável socialmente pelas suas manutenções; capacitar os funcionários com treinamentos a fim de que possa desempenhar suas tarefas com eficácia, o nome da empresa.

O público alvo das ações está voltado para o suprimento de hospitais, clínicas, laboratórios e farmácias. As vendas são por atacado, exclusivamente às pessoas jurídicas que, na realidade, são a ponte para chegar-se à sociedade civil. Para tanto, a empresa está dotada com setores de vendas (externas e interna), setor de licitações e atendimento hospitalar, um televendas com a utilização de 0800 vendas on-line com parceiros cadastrados através da rede de farmácias Unifarma, suporte técnico de informática, funcionários operacionais e administrativos e a parte de logística que conta com setor próprio com expedição de mercadorias, apresentando uma frota com mais de 15 automóveis para entregas na capital, interior e outras capitais do Nordeste.

As perspectivas futuras consistem em adquirir a excelência na distribuição dos produtos, crescendo sempre e visando a melhoria de condição de vida dos funcionários e da sociedade em geral. Com relação ao tempo de entrega, para os pedidos fechados no setor de televendas ou repassados pelos vendedores on line para a capital, a entrega é imediata; caso o farmacista precise vir até o balcão será atendido com seu produto entregue em mãos. Para tanto, apresenta estoque satisfatório, com produtos de todos os laboratórios do país.

A saída para “driblar” as crises econômicas, segundo João Patriota, foi adotar uma política agressiva de vendas, investindo no treinamento constante de seu pessoal, implantando o que existe de mais avançado em tecnologia de distribuição como a implantação, no início dos anos 90, das televendas. Atualmente, a empresa vem se preparando para entrar no e-commerce, o que dará maior

competitividade a empresa e ao mesmo tempo aumentará a segurança e velocidade de transmissão dos pedidos.

Seguindo uma premissa implantada pelo Sr. João Patriota, tem-se a consciência que para a empresa continuar a existir e ter sucesso, é necessário que todas as ações estejam sempre baseadas em princípios éticos, morais e legais, e primando pelo respeito às pessoas, às instituições e a vida, pois só assim fortalecerá uma missão ousada que estimule o progresso da organização e de seus funcionários. Logo, a meta e desafios, cotidianamente, é conseguir que todos os colaboradores trabalhem de forma integrada na busca da efetivação dos objetivos traçados.

1.2 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA

O Cenário empresarial vem sofrendo intensas mudanças ocasionadas por alguns fatores: grau de exigência por parte dos consumidores, aumento da concorrência, crescimento acelerado e amplo da tecnologia e menor ciclo de vida dos produtos. Assim, uma das respostas demonstradas pelas organizações para suportar e vencer todas essas transformações consiste na incorporação da Logística.

A Logística é uma função que relaciona desde o suprimento físico até a colocação do produto no mercado. Seu grande objetivo é assegurar que os consumidores terão, sempre que desejarem, os produtos disponíveis, nos locais oportunos, mas com custos mínimos. Logo, para os processos acontecerem de maneira correta as organizações devem funcionar com sincronia, o que torna viável a definição de um adequado fluxo de materiais, associado a uma troca intensa de informação.

Assim, considerando a empresa em estudo, mas especialmente a área de Logística, alguns pontos problemáticos puderam ser visualizados:

- **Falta de produtos:** muitas vezes a Indústria Farmacêutica não atende em tempo hábil a demanda de pedidos do setor de Compras da empresa, acarretando a falta de produtos para a distribuição no mercado, ou seja, em razão

disto o cliente deixa de ser atendido, e a empresa vai adquirindo uma imagem negativa, o que é fator crítico diante do cenário empresarial atual;

- **Concorrência:** é oportuno destacar que no segmento de distribuição de produtos farmacêuticos existe ainda a concorrência desleal de distribuidores de outros estados, que invadem o comércio local e operam produtos a preços irreais, não atendendo o processo de comercialização que eles utilizam;

- **Separação de produtos:** como todo processo humano está sujeito a ocorrência de falhas, visualiza-se que existe a falta de padronização no momento da separação dos produtos a serem entregues. Assim, em algumas situações um pedido de mercadoria para o cliente segue com a quantidade alterada;

- **Avarias:** existem dois tipos de avarias, ou seja, provenientes da transportadora e causada pelo manuseio interno. Logo, considerando que a empresa trabalha com um giro médio de 50 mil unidades dia, é oportuno analisar o índice de produtos não aptos à comercialização.

Logo, diante dos pontos expostos anteriormente, se faz pertinente os seguintes questionamentos: qual o modelo de controle de estoque mais adequado à realidade dos Droguistas Potiguares? Que benefícios seriam agregados à empresa diante da efetivação deste modelo?

1.3 OBJETIVOS

Esta etapa do projeto apresenta a finalidade de destacar a pretensão geral do estudo, bem como os pontos específicos que foram executados.

1.3.1 Objetivo geral

Desenvolver um modelo de controle de estoque para os Droguistas Potiguares.

1.3.2 Objetivos específicos

Para poder alcançar o objetivo geral se fez necessário:

- Levantar evolução de consumo dos produtos;
- Definir os níveis de estoque;
- Levantar o índice de avarias de produtos;
- Definir sistema de controle de estoque.

1.4 JUSTIFICATIVA

A seguir ter-se-á a importância, oportunidade e viabilidade do estudo em desenvolvimento.

1.4.1 Quanto à importância

Considerando que a empresa Droguistas Potiguaras apresenta problemas relacionados a falta e/ou excesso de estoques, o qual promove a minimização dos resultados organizacionais, bem como a insatisfação dos clientes, expondo-os aos concorrentes, destaca-se a importância desse estudo, face a incorporação de um modelo de gestão de estoques adequado a realidade vivenciada.

1.4.2 Quanto à oportunidade

Quando se visualiza a tendência de mercado, a partir do acirramento da concorrência e a necessidade cada vez mais de prover um atendimento diferenciado ao cliente, a Logística é considerada como uma forte ferramenta na maximização de resultados. Logo, definir um adequado modelo de previsão e controle de estoque é

oportuno, cabendo ressaltar que os benefícios agregados à empresa serão grandes, pois os clientes terão produtos no momento certo, no prazo desejado, na qualidade correta, mas com custos mínimos.

1.4.3 Quanto à viabilidade

A realização desse trabalho esteve baseada em três formas de levantamento de dados: análise documental, observação direta e entrevistas informais com os próprios colaboradores. Assim, diante dessas informações foram realizadas análises, considerando os modelos e métodos integrantes da Administração de Materiais. Dessa forma, não foram visualizados grandes investimentos, tornando o projeto viável.

1.5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta etapa do projeto destina-se ao detalhamento das etapas seguidas, evidenciadas a partir do tipo de pesquisa, área de abrangência e técnica de coleta e armazenamento dos itens.

1.5.1 Tipo de pesquisa

O presente trabalho consistiu em um Estudo de Caso, uma vez que foi considerado um problema específico na empresa, centrado na área de Materiais, focado na gestão de estoques, a partir do qual se teve o desenvolvimento de recomendações técnicas.

Portanto, o trabalho consistiu em uma pesquisa diagnóstico, onde se fez uma análise do ambiente, com o propósito de poder levantar dados de maneira a caracterizar a problemática.

De maneira mais específica, este abordou uma pesquisa de natureza descritiva, pois, de acordo com Vergara (2004), esta procura expor características de determinada população ou fenômeno.

No caso do estudo em desenvolvimento, se teve uma análise acerca do comportamento dos itens, mediante levantamento de dados, de maneira a conduzir a determinação de um modelo de controle de estoques.

Acevedo e Nohara (2004) também destacam que a pesquisa de caráter descrito estuda um fenômeno, procurando compreender as relações entre os conceitos envolvidos no fenômeno analisado.

1.5.2 Área de abrangência

Este trabalho apresentou como área de abrangência o setor de Materiais. De maneira mais específica, foram considerados os subsistemas relacionados ao controle do estoque, retratando as entradas e saídas dos itens, o que acarreta no dimensionamento das quantidades para os períodos.

Assim, considerando o enfoque estabelecido acima, os funcionários envolvidos nessas atividades foram considerados no estudo, além dos gestores da área de Materiais.

1.5.3 Técnica de coleta de dados

No que diz respeito a coleta de dados, foram utilizadas a observação direta do ambiente, entrevistas informais e análise documental.

A observação direta foi desenvolvida no próprio ambiente da empresa, ou seja, nas áreas destinadas ao depósito de mercadorias, envolvendo os processos relacionados às entradas e saídas dos itens. O propósito é poder constatar como as atividades eram desenvolvidas e assim conceber um diagnóstico situacional real.

As entrevistas informais foram praticadas junto aos funcionários especificados na área de abrangência. Isto permitiu entender como acontece o

funcionamento da empresa. Entretanto, diante do levantamento de dados, foi dada total liberdade aos colaboradores, no sentido de poder entender como efetivamente acontecem os processos.

Por fim, a análise documental foi bastante oportuna. Foram consultados relatórios de vendas, de clientes, bem como outras formas de dados, de maneira a poder conceber um histórico evolutivo dos produtos.

1.5.4 Técnica de tratamento de dados

Para prover o tratamento dos dados se fez uso de recursos do Excel, atrelados aos modelos de gestão de estoques demonstrados nas abordagens de Dias (1995).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta etapa do estudo destina-se a apresentação de uma pesquisa bibliográfica acerca da Administração de Materiais, desenvolvida com o propósito de identificar os modelos e métodos existentes relacionados à gestão de estoques, fundamental para a definição de um sistema adequado à realidade da empresa. Logo, se terá um breve histórico da Logística e, em seguida, serão tratados de maneira mais detalhada os recursos direcionados ao dimensionamento e ao controle do estoque.

2.1 LOGÍSTICA: UMA VISÃO INICIAL

Diante de um cenário de competição acirrada em que se vive, com necessidades de operações globalizadas e integradas, as empresas estão cada vez mais buscando a eficiência na gestão de seus recursos, sejam eles humanos, físicos, financeiros e o próprio tempo.

Segundo Bowersox; Closs (2001), a Logística objetiva tornar disponíveis produtos e serviços no local onde são necessários, no momento desejado.

Assim, os consumidores vão às lojas já na expectativa de encontrar os produtos disponíveis. Nesse sentido, é difícil imaginar a realização de qualquer atividade de produção ou de marketing sem o apoio logístico.

A Logística envolve a integração de atividades distintas e significativas: informações, transporte, estoque, armazenamento, manuseio de materiais e embalagem, que facilitam o fluxo de produtos desde o ponto de suprimento físico da matéria-prima até o ponto de consumo final, assim como dos fluxos de informação que viabilizam a movimentação dos produtos, com o propósito de providenciar níveis de serviço adequados aos clientes a um custo razoável.

A Logística é um campo bastante amplo, que incorpora de maneira integrada diversas áreas técnicas. Isto enfatiza o enfoque sistêmico.

Para conseguir futuros resultados, é preciso projetar e desenvolver o produto adequado, armazená-lo corretamente, bem como controlar os estoques, transportar, distribuir e oferecer assistência técnica de acordo com o desejado por

seus consumidores. Portanto, existem produtos que são manufaturados e estão distantes de onde serão consumidos. Isto é possível através de um planejamento logístico, de maneira a atender satisfatoriamente aos consumidores.

Para Fleury (2000), a década de 80 marcou um período em que a idéia de desenvolver parcerias e alianças se tornou um fator essencial para uma melhor prática da Logística. Após anos, em que as relações entre empresas se caracterizaram por negociações antagônicas, baseadas no poder, os executivos começaram a examinar com atenção e atratividade a vantagem da cooperação. A forma mais primária é desenvolver acordos que possibilitem o aumento da eficiência do trabalho interorganizacional.

As empresas foram ainda mais adiante: começaram a pensar nos clientes e nos fornecedores como parceiros comerciais. A idéia vislumbrada era reduzir a duplicação e o desperdício, concentrando-se em formas de negociação que contribuíssem para o sucesso mútuo. Dessa maneira, o consumidor final passava a ser foco na cadeia de suprimento.

Portanto, é importante destacar, ainda, que no cenário empresarial atual, a Logística faz parte deste contexto. Muitos desafios estão latentes para serem vencidos, como por exemplo, planejar as operações logísticas baseadas na estratégia das empresas compradoras, fornecedoras e prestadoras de serviço, buscando ofertar um diferencial para os clientes.

Para Francishini; Gurgel (2002, p. 260), a expressão Logística pode ser definida como:

Processo de planejamento, implantação e controle do fluxo eficiente e eficaz de matéria-prima, estoque de produtos semiacabados e do fluxo de informações a eles relativo, desde a origem até o consumo, com o propósito de atender aos requisitos dos clientes.

A Logística absorve a responsabilidade á área de Administração de Materiais, sendo o seu foco mais amplo, pois visualiza a chegada dos produtos no mercado consumidor.

De acordo com Ballou (1993), a Logística pode ser definida como a integração da Administração de Materiais com a Distribuição Física, ou seja, as duas grandes etapas do processo são os suprimentos físicos (administração de Materiais) e a distribuição física,

Diante disto é que as empresas perceberam que para atenderem às necessidades dos clientes, é impossível trabalharem isoladamente. Por isso, elas têm buscado a integração entre fornecedores e clientes para conseguirem chegar até o cliente final, de forma a satisfazer as necessidades e obterem sucesso nos negócios.

Considerando a Logística, o que permite visualizar a sua importância para as organizações que querem garantir a sua permanência e crescimento no mercado, se faz oportuno entender seus objetivos e responsabilidades.

2.1.1 Objetivos e responsabilidades da Logística

A Logística passou a ser uma área de grande importância para uma empresa. Diante de um gerenciamento oportuno, os executivos poderão maximizar seus resultados, conseguindo o principal: a satisfação do cliente.

Para Bowersox; Closs (2001, p. 21), "O objetivo central da logística é atingir um nível desejado de serviço ao cliente pelo menor custo total possível".

A Logística, quando bem desenvolvida, pode ser considerada como uma atividade essencial, pois prima pela colocação oportuna dos produtos no mercado consumidor, acarretando na satisfação dos clientes, consolidado a presença da organização, diante do cenário competitivo.

Ainda no relato de Bowersox; Closs (2001, p. 20):

A responsabilidade operacional da logística está diretamente relacionada com a disponibilidade de matérias-primas, produtos semi acabados e estoques de produtos acabados, no local onde são requisitados, ao menor custo possível.

Dessa maneira, se faz necessário entender como cada item se comporta, visando à determinação dos níveis adequados de materiais. Isso irá conduzir a redução de custos e a satisfação do consumidor.

Para Fleury (2000, p. 27):

A Logística é um verdadeiro paradoxo. É, ao mesmo tempo, uma das atividades econômicas mais antigas e um dos conceitos gerenciais mais modernos. Desde que o homem abandonou a economia extrativista, e

deu início às atividades produtivas organizadas, com a produção especializada e troca dos excedentes com outros produtores, surgiram três das mais importantes funções logísticas, ou seja, estoque, armazenagem e transporte.

Não é possível imaginar qualquer espécie de organização econômica social sem o apoio da atividade logística. Entretanto, a definição de uma estrutura no cenário empresarial apenas se concretizou recentemente.

Reforçando o pensamento de Fleury (2000), o que vem fazendo da Logística um dos conceitos gerenciais mais modernos são dois conjuntos de mudanças: o primeiro de ordem econômica e o segundo de ordem tecnológica.

As mudanças econômicas criam novas exigências competitivas, enquanto as tecnológicas tornam possível o gerenciamento eficiente e eficaz de operações logísticas cada dia mais complexas e demandantes. Além do mais, as organizações devem analisar a sua realidade, de maneira a se ter processos adequados.

De acordo com Ballou (1993, p. 17):

A logística empresarial estuda como a administração pode prover melhor nível de rentabilidade nos serviços de distribuição aos clientes e consumidores, através de planejamento, organização e controle efetivos para as atividades de movimentação e armazenagem que visam facilitar o fluxo de produtos.

A Logística apresenta uma responsabilidade abrangente, enquadrando desde a programação das necessidades, até a colocação do produto no mercado consumidor.

Ainda segundo Ballou (1993, p. 18), "A concepção logística de agrupar conjuntamente as atividades relacionadas ao fluxo de produtos e serviços para administrá-las de forma coletiva é uma evolução natural do pensamento administrativo".

Atualmente, as empresas devem realizar estas atividades como ferramentas essenciais para seus negócios, oferecendo mais bens e serviços para seus clientes.

A Logística permite que as empresas alcancem vantagem competitiva frente aos concorrentes, baseando-se nas preferências do consumidor. Para se obter tal posição, a organização deve diferenciar-se de seus concorrentes. Além

disso, deve ter a capacidade de operar a baixo custo com maior lucro. Neste direcionamento é oportuno destacar a Logística Integrada, ou seja, parcerias formadas entre empresa e fornecedor com objetivo de oferecer produtos mais acessíveis aos clientes.

2.1.2 Logística Integrada: a consolidação de parcerias

A Logística Integrada é um conceito que abrange toda a cadeia de suprimentos, desde a matéria-prima até o consumo final, consistindo no planejamento e coordenação do fluxo de informações, materiais e custos, desde o usuário final até o fornecedor de matéria-prima. Entretanto, a grande mudança situa-se na consolidação de parcerias entre os canais de suprimento, com o propósito de melhor atender o consumidor final.

Em consequência dessa situação, a procura por serviços de Logística cresceu rapidamente nos últimos anos; e esse ritmo tende a acelerar cada vez mais. Por outro lado, com o desenvolvimento surpreendente da Internet, mais especificamente no segmento de vendas *on line* (comércio eletrônico), a maioria dos fornecedores passou a optar por parceiros, não apenas por simples transportadores, mas, sobretudo, empresas que apliquem fundamentos de logística em operações de cargas. Isto vem a diminuir o tempo de ressuprimento e, conseqüentemente, o nível de estoque, repercutindo na redução de custos.

De acordo com Fleury (2000, p. 35), "Para que possa ser gerenciada de forma integrada, a logística deve ser tratada como um sistema, ou seja, um conjunto de componentes interligados, trabalhando de forma coordenada, com o objetivo de atingir um objetivo comum".

A Logística Integrada consiste em coordenar de maneira cooperativa as atividades relacionadas à aquisição, movimentação e estocagem de materiais.

Ainda Fleury (2000, p. 39), o "Supply Chain Management é mais do que uma simples extensão da logística integrada, pois inclui um conjunto de processos de negócios que em muito ultrapassa as atividades diretamente relacionadas com a logística integrada".

Os processos integrantes da cadeia de suprimentos planejam, estruturam e controlam, de forma eficiente e eficaz, o fluxo de armazenamento dos bens, dos

serviços e da informação relacionada, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, para satisfazer as necessidades e desejos do cliente.

Para Bowersox; Closs (2001, p. 43), “A logística é vista como a competência que vincula a empresa a seus clientes e fornecedores”.

O conceito de Logística Integrada apresenta-se ilustrado na figura 2.

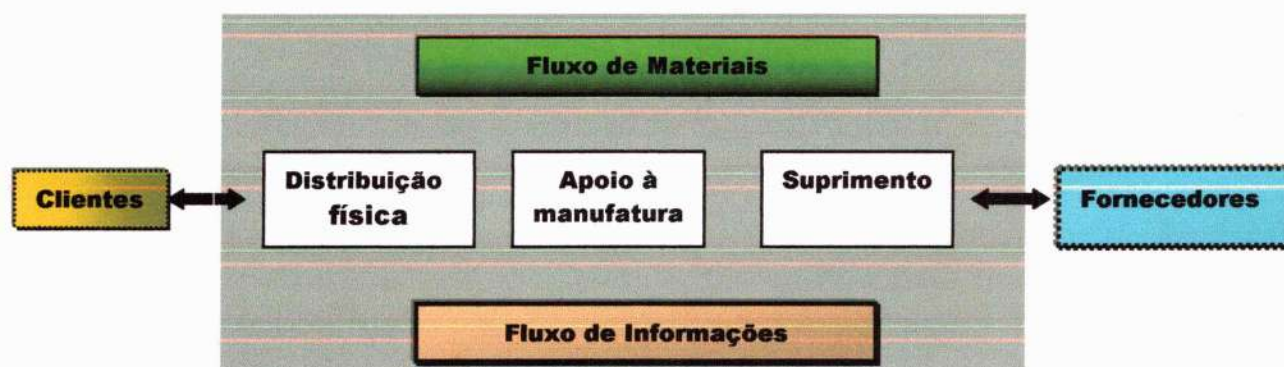


Figura 2: Representação da Logística Integrada
Fonte: Bowersox; Closs (2001, p. 43)

A Logística Integrada engloba os segmentos da cadeia de suprimento, desde os fornecedores até os clientes. Evidencia-se um fluxo de materiais, no sentido fornecedores/clientes, bem como um fluxo de informações, englobando o sentido inverso, ou seja, clientes/empresa. Percebe-se um enfoque interno e externo. Dessa maneira, se faz oportuno um entendimento mais específico acerca da Logística e do Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento.

2.1.3 Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento

Atualmente, o Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento (GCA) está sendo reconhecido como uma poderosa ferramenta.

Para Bertaglia (2003, p. 1), “As empresas necessitam estar cada vez mais voltadas para os clientes, se basearem em conhecimento e em informação investindo fortemente em processos colaborativas”.

Vale ressaltar que as expectativas geradas em torno da competência Logística das empresas dependem diretamente do posicionamento estratégico de

cada uma delas. A Logística deve ser executada de maneira otimizada para que as empresas possam atingir suas metas comerciais básicas e concluir com êxito a criação de valor para seus clientes.

De acordo com Bertaglia (2003), a cadeia de abastecimento corresponde ao conjunto de processos relacionados à obtenção de materiais, agregando-lhes valor de acordo com a concepção dos clientes e consumidores, disponibilizando os produtos nos locais e momento desejados pelos clientes. Além de ser um processo bastante extenso, a cadeia apresenta modelos que variam de acordo com as características do negócio, do produto e das estratégias utilizadas pela empresa para fazer com que o bem chegue aos clientes e consumidores.

A importância desta cadeia de abastecimento pode representar uma vantagem competitiva para a organização em termos de serviço, redução de custos e velocidade, de resposta às necessidades do mercado.

Para Bertaglia (2003, p. 9):

A gestão da cadeia de abastecimento, em qualquer organização, deve considerar a integração financeira, o serviço ao clientes e os processos internos da empresa. O relacionamento entre as várias organizações do processo é fundamental para levar um produto competitivo ao consumidor.

A figura 3 demonstra o relacionamento entre as organizações.

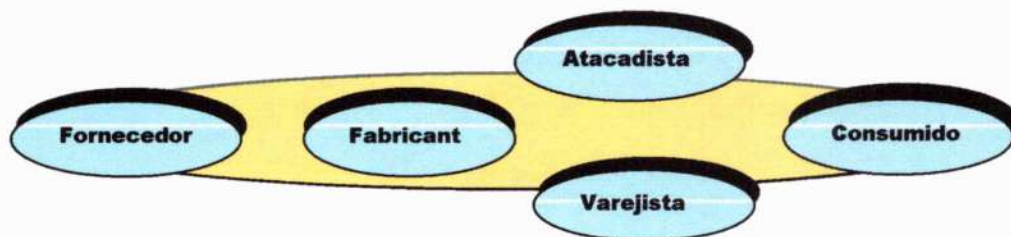


Figura 3: Relacionamento entre as organizações
Fonte: Bertaglia (2003, p. 9)

As grandes organizações estão na busca constante em poder reduzir tempo e custo ao longo da cadeia de abastecimento, a fim de obter respostas mais efetivas as necessidades de seus consumidores.

Ainda conforme Bertaglia (2003, p.10):

O objetivo clássico da cadeia de abastecimento é possibilitar que os produtos certos, na quantidade certa, estejam nos pontos de venda no momento certo, com o menor custo possível. Existem muitos chavões e muitas variações da expressão relacionados ao tópico mencionado, como

estar em todos os lugares com produtos acessíveis para todos os consumidores.

O grande desafio da cadeia de abastecimento consiste em prover o item certo, nos locais mais oportunos, mas garantindo a disponibilidade dos produtos de acordo com as necessidades do mercado, com custos baixos. Logo, a afirmação permite entender como acontece a gestão de materiais, descrevendo, inclusive, métodos e técnicas representativas da precitada área.

2.2 GESTÃO DE ESTOQUE

No Brasil, os primeiros estudos sobre a moderna teoria de gerenciamento de estoques são da década de 50 e desse período até hoje muito tem sido feito, com resultados satisfatórios.

Em qualquer empresa, os estoques representam componentes significativos, seja sobre aspectos econômicos-financeiro ou operacionais. Sendo assim, todas as organizações devem preocupar-se com o seu gerenciamento, visto que este desempenha e afeta de maneira bem definida o resultado da empresa, razão pela qual é preciso tomar uma decisão acerca das quantidades dos materiais a serem mantidos em estoques, pois esta se vincula aos custos de estocar. Por isso, deve-se se preocupar e determinar quais são os níveis econômicos para cada item.

Cabe a gestão de estoque controlar a disponibilidade total, ou seja, o estoque no Almoxarifado e o saldo dos pedidos não atendidos. Uma vez que seu objetivo é não deixar faltar material sem imobilizar excessivamente os recursos financeiros. Mas os objetivos variam bastante de uma empresa para outra, bem como de acordo com a época. Portanto, eles não só devem ser estabelecidos, como também atualizados periodicamente, para fazer jus a necessidade e as condições variáveis que o mercado impõe.

De acordo com Viana (2000, p. 117), “gestão é um conjunto de atividades que visa, pôr meio das respectivas políticas de estoque, ao pleno atendimento das necessidades da empresa, com a máxima eficiência e ao menor custo, através do maior giro possível para o capital investido em materiais”.

O objetivo fundamental da gestão de estoque consiste necessariamente na busca pelo equilíbrio entre estoque e consumo, podendo ser obtido por intermédio das atribuições, regras e critérios que são:

- impedir entrada de materiais desnecessários, mantendo em estoque realmente apenas o que é indispensável para o funcionamento da empresa, ou seja, o que deve permanecer em estoque;
- reunir as informações que possibilitem o constante acompanhamento e planejamento das atividades de gestão;
- definir os parâmetros de cada material incorporado ao sistema de gestão de estoques, determinando níveis de estoque respectivos (máximo, mínimo e segurança);
- determinar, para cada material, as quantidades a comprar (quanto comprar), através dos respectivos lotes econômicos e intervalos de parcelamento;
- controlar os estoques em termos de quantidade e valor e fornecer informações sobre a posição do estoque;
- desenvolver e implantar política de padronização de materiais;
- ativar o setor de compras com relação as encomendas, cujos materiais sofrem variações nos consumos, tenha suas entregas aceleradas, ou para reprogramar encomendas em andamento, em face das necessidades da empresa;
- decidir sobre a regularização ou não de materiais entregues além da quantidade permitida;
- manter inventários periódicos para avaliação das quantidades e estados dos materiais estocados; e
- identificar e retirar do estoque os itens obsoletos e danificados.

A partir do entendimento geral acerca do elemento estoque, é oportuno relatar a política de gerenciamento, fundamental para a definição de níveis oportunos de materiais.

2.2.1 Política de gerenciamento de estoque

Em qualquer empresa, a preocupação da gestão de estoque está em manter o equilíbrio entre as variáveis componentes do sistema, tais como: custos

de aquisição, de estocagem e de distribuição, nível de atendimento das necessidades dos usuários consumidores entre outros.

Viana (2000, p.118) define política de estoque como sendo o “conjunto de atos diretivos que estabelecem, de forma global e específica, princípios, diretrizes e normas relacionadas ao gerenciamento”.

Definir claramente a política de estoque é fator essencial. Na realidade, esta irá definir os caminhos que deverão ser seguidos pelo gestor, com o objetivo de prover os itens certos, na quantidade oportuna, no local certo. Isto vem a ser um diferencial.

Para Bowersox; Closs (2001, p. 228), “A política de estoque consiste em normas sobre o que comprar ou produzir, quando atirar e quais as quantidades. Inclui também decisões de posicionamento e alocação de estoque em fábricas e centros de distribuição”.

A política de estoque é bastante ampla, incluindo desde a definição dos itens que deverão figurar na empresa, bem como as localizações mais oportunas, no sentido de prover o atendimento no menor tempo possível, o que vem a consolidar a satisfação do cliente.

Ainda no pensamento de Bowersox; Closs (2001, p. 228):

Outro componente da política de estoque é a estratégia de gerenciamento. Uma alternativa é o gerenciamento de estoque independente em cada centro de distribuição. Na outra ponta, esta a alternativa de manter a interdependência de estoque entre todos os centros de distribuição com um gerenciamento centralizado.

O estoque é dinheiro empatado, na medida que vai diminuindo, ele melhora o fluxo de caixa. Por isso é que se deve procurar manter um estoque compatível com a demanda.

Entende-se por estoque tudo que é reservado para ser utilizado em um determinado momento. Viana (2000, p. 109) conceitua estoque da seguinte forma: “Estoque são materiais, mercadorias ou produtos acumulados para utilização posterior, de modo a permitir o atendimento regular das necessidades dos usuários para a continuidade das atividades da empresa, sendo o estoque gerado, conseqüentemente, pela impossibilidade de prever-se a demanda com exatidão”.

Já para Ballou (1993), o estoque serve para uma série de finalidades:

- melhora o nível de serviços, sobretudo quando se conquista a satisfação do cliente;
- incentiva economias na produção, diante da originação de grandes lotes, o que vem a reduzir custos;
- permite economias de escala nas compras e no transporte, considerando a tendência de aquisição de maiores quantidades de itens;
- age como proteção contra aumentos de preços, sobretudo se esta for constante;
- protege a empresa de incertezas na demanda e no tempo de ressuprimento, principalmente para itens que apresentam variações conforme tendências ou sazonalidades; e
- serve como segurança contra contingências.

Para Arnold (1999, p. 265), "os estoques são materiais e suprimentos que uma empresa ou instituição mantém, seja para vender ou para fornecer insumos ou suprimentos para o processo de produção".

Diante do exposto acima, fica evidente que estoque existe em todo e qualquer tipo de empresa, seja ela uma indústria de transformação ou mesmo uma loja que comercializa produtos ou serviços de qualquer ramo de atividades. O grande desafio consiste em saber definir a quantidade mais oportuna, ou seja, os níveis de estoques que apresentem custos satisfatórios, sem comprometer o pronto atendimento das necessidades dos clientes.

Assim, a partir do conhecimento acerca da política de estoque, se faz oportuno entender os tipos existentes de estoque, de maneira a poder, posteriormente, abranger os modelos de evolução e previsão.

2.2.2 Tipos de estoque

Existem diversos tipos ou nomes de estoques, que podem ou não ser mantidos em um ou diversos almoxarifados.

Para Pozo (2002), as empresas possuem em sua organização cinco almoxarifados básicos, que são:

a) **Almoxarifado de matéria-prima:** são todos os materiais que se agregam ao produto e que passa pelo processo de transformação dentro da

fábrica. Toda indústria, para começar a produzir, tem que ter matéria-prima estocada e os produtos dos quais são necessários para produzir o seu produto final, e esses na maioria das vezes já são produtos acabados de outras fábricas.

b) Almoxarifado de materiais auxiliares: são todos os materiais que participam do processo de transformação da matéria-prima em produtos acabados, tais como: lixas, óleos, ferramentas entre outros e são indispensáveis na fabricação dos produtos, porém não se agrega a ele.

c) Almoxarifado de materiais de manutenção: são compostos pelas ferramentas, peças para manutenção de equipamentos, os materiais de limpeza, os materiais de escritórios, ou seja, tudo que se relaciona com a manutenção da empresa.

d) Almoxarifado de materiais intermediários: é onde se armazenam as peças que estão em processo de fabricação, ou em subconjunto, que são armazenadas para compor o produto final.

e) Almoxarifado de produtos acabados: este é o estoque dos produtos prontos e embalados que serão enviados aos clientes. O resultado do volume desse estoque é função da credibilidade de atendimento da empresa e do planejamento dos estoques de matéria-prima e em processos.

Martins; Alt (2001, p. 136) relatam que:

Como os estoques constituem parcela considerável dos ativos da empresa, eles recebem um tratamento contábil minucioso. São classificados principalmente para efeitos contábeis, em cinco categorias: estoques de matérias-primas, estoques em processamento, estoques de produtos acabados, estoques em trânsito, estoques em consignação.

O controle ou gestão de estoques compreende todas as atividades, procedimentos e técnicas, que permitem garantir a qualidade correta, no tempo correto, de cada item do estoque ao longo da cadeia produtiva, dentro e fora das organizações.

Dias (1995, p. 26) diz que:

Existem diversos aspectos que devem ser especificados, antes de se montar um sistema de controle de estoques. Um deles refere-se aos diferentes tipos de vista quanto ao nível adequado de estoque que deve ser mantido para atender as necessidades da empresa outro ponto seria a relação entre o nível de estoque e o capital necessário envolvido. Os

principais tipos de estoques encontrados são: matérias-primas, produtos em processo, produtos acabados e peças em manutenção.

Considerando os tipos de estoque, sabendo que o propósito consiste em definir modelos de previsão e dimensionamento, se faz oportuno, de início, entender como acontece o comportamento evolutivo dos materiais ao longo do tempo.

2.2.3 Modelos de evolução de consumo

Para poder definir um modelo adequado para prover o dimensionamento dos materiais em estoque se faz oportuno entender o seu comportamento, pois é muito difícil, considerando o aumento da variedade, que estes apresentem uma mesma evolução.

De acordo com Pozo (2002), os modelos de evolução de consumo podem ser classificados como: modelo de evolução de consumo constante (ECC), modelo de consumo sazonal (ESC) e modelo de evolução de consumo de tendência (ECT).

Quanto à evolução de consumo constante (ECC), nota-se que o volume de consumo permanece constante, sem alterações significativas. Portanto, seriam as empresas que mantêm suas vendas estáveis, seja qual for seu produto, mercado ou concorrentes. Quanto à evolução de consumo sazonal (ECS), o volume de consumo passa por oscilações regulares no decorrer de certos períodos ou do ano, sendo influenciado por fatores culturais e ambientais, com desvios de demanda. Em relação à evolução do consumo de tendências (ECT), o volume de consumo aumenta ou diminui drasticamente no decorrer de um período ou ano, sendo influenciado por fatores culturais, ambientais, conjunturais e econômicos, acarretando desvios de demanda positiva ou negativa

Segundo Viana (2000), de acordo com o ritmo em que se processa a utilização dos itens, o consumo pode ser classificado da seguinte forma: consumo regular, consumo com tendência crescente, consumo com tendência decrescente, consumo irregular e consumo sazonal.

Percebe-se que existe uma similaridade entre as classificações formalizadas pelos autores anteriormente citados.

De acordo com Dias (1993), o estoque pode evoluir considerando três modelos: horizontal, sujeito a tendência e sazonal.

a) Método de evolução horizontal de consumo: no relato de Dias (1993, p. 34) este modelo de evolução é caracterizado por uma "tendência invariável ou constante".

A figura 4 exhibe uma ilustração desse modelo de evolução.

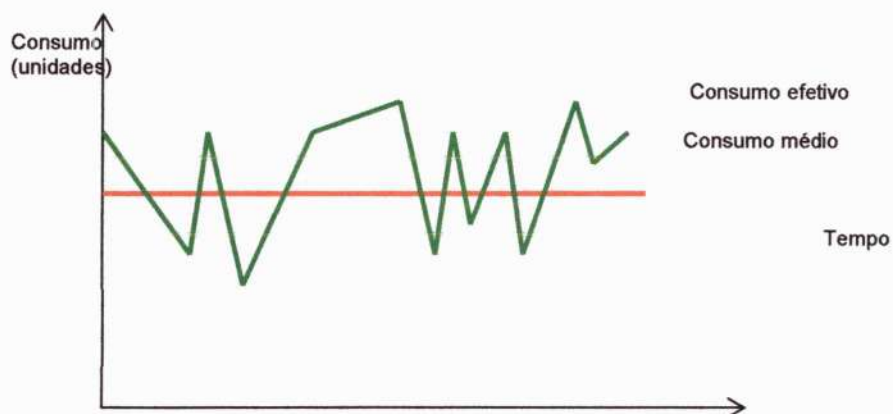


Figura 4: Modelo de evolução horizontal de consumo
Fonte: Dias (1993, p. 34)

Percebe-se claramente que ao longo do tempo existem alterações de consumo, mas estas acontecem de maneira muito discreta, o que evidencia um consumo médio constante ou uniforme.

Pozo (2000) também estabelece que no modelo horizontal, o consumo médio se mantém constante, ou seja, uniforme. Caso um produto apresente esse comportamento, a previsão da demanda será relativamente fácil de ser obtida. Entretanto, face às características visualizadas no mercado, tem-se que é uma situação difícil de ocorrer.

Modelo de evolução de consumo sujeito a tendência: conforme Dias (1993, p. 34), neste modelo "o consumo médio aumenta ou diminui com o correr do tempo".

A figura 5 exibe uma ilustração desse modelo de evolução de consumo. Visualiza-se que se tem uma tendência crescente ou decrescente ao longo do tempo. Isto torna mais complexa a previsão do estoque.

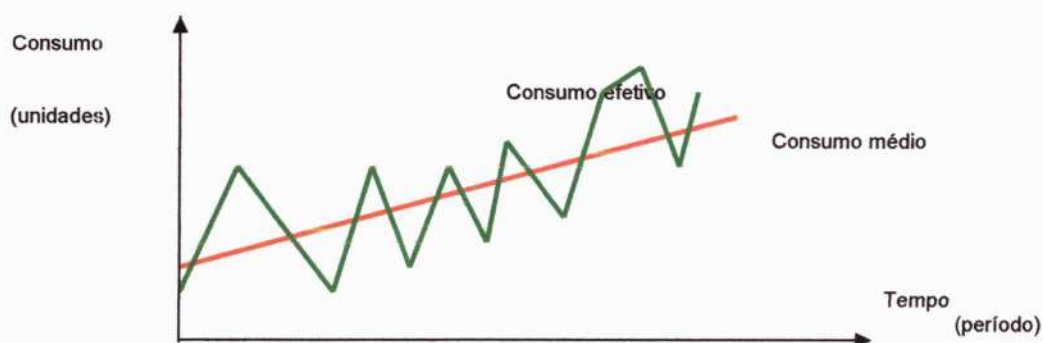


Figura 5: Modelo de evolução de consumo sujeito a tendência
Fonte: Dias (1993, p. 34)

Considerando os relatos de Pozo (2000), percebe-se que no modelo de evolução sujeito a tendência, o consumo médio do produto apresenta um comportamento variável, ou seja, oscila de maneira crescente ou decrescente.

b) Modelo de evolução sazonal de consumo: segundo Dias (1993, p. 35), “o consumo possui oscilações regulares, que tanto podem ser positivas quanto negativas, ele é sazonal quando o desvio é no mínimo de 25% do consumo médio e quando aparecer condicionado a determinadas causas”.

O modelo de consumo sazonal pode ser visualizado com o consumo em uma época característica, tornando ainda mais complexa a previsão de demanda para o próximo período. A figura 6 exibe uma ilustração do modelo de consumo sazonal.

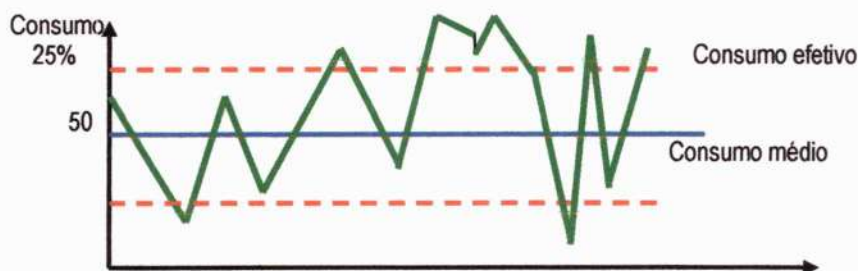


Figura 6: Modelo de evolução sazonal de consumo
Fonte: Dias (1993, p. 35)

O modelo de consumo sazonal pode ser caracterizado por existir um período certo de consumo ou quando existir uma discrepância da ordem de 25% do consumo. Logo, é essencial se ter os registros de vários períodos de observação, que na maioria das vezes constituem-se anos de análises, visando projetar o futuro.

De acordo com Dias (1993), na prática, podem ocorrer combinações dos diversos modelos de evolução de consumo. Isto pode ser verificado de maneira mais evidente quando é realizada uma análise o ciclo de vida de um produto. O comportamento acontece, em geral, da seguinte forma: uma linha de itens deve apresentar uma tendência positiva e acelerada (positivamente) de consumo nos primeiros períodos. Consolidado o produto no mercado, o incremento na tendência diminuirá gradativamente, até a fase em que a obsolescência do produto provocará sua retirada do mercado, fazendo com que a linha caia abruptamente.

O conhecimento sobre a evolução do consumo possibilita estimar uma previsão, a qual estará correta se o comportamento do consumo permanecer inalterável. Dessa maneira, de acordo com Dias (1993), alguns fatores devem ser considerados:

- Influências políticas e conjunturais;
- Influências sazonais;
- Alterações no comportamento dos clientes;
- Inovação técnicas;
- Produtos retirados da linha de produção;
- Alteração da produção;
- Preços da produção;
- Preços competitivos dos concorrentes.

Portanto, face a importância de se estimar o consumo, se faz pertinente destacar duas maneiras, conforme o relato de Dias (1993):

- Após a entrada do pedido: somente possível nos casos de prazo de fornecimento suficientemente longo;
- Através de métodos estatísticos: é o método mais utilizado, onde são calculadas as previsões através de valores históricos.

Considerando o comportamento dos itens, se faz oportuno destacar os métodos existentes para prover a previsão de demanda.

2.2.4 Métodos de previsão de estoque

Os estoques estão diretamente relacionados à demanda do produto acabado. As informações originadas no Departamento de Vendas, relacionadas ao volume de vendas ocorrido em um dado período, é uma informação pertinente para prover a estimativa da demanda futura e, conseqüentemente, do nível de estoque necessário para atender as necessidades das empresas.

Atualmente, as empresas estruturam setores de análise Logística, que apresentam a responsabilidade de analisar o comportamento de fornecedores e clientes, procurando otimizar os relacionamentos para atender a demanda do mercado ao menor custo possível, utilizando-se, em muitos casos, de processos informatizados de transmissão de dados.

A previsão consiste em estabelecer a demanda futura de produtos acabados. Pode ser identificada como uma tarefa importante no processo de gestão de estoque, estando diretamente vinculada a continuidade das atividades, mediante o atendimento das necessidades.

A boa previsão de estoques não pode prescindir de analisar os fatores sociais, econômicos e políticos que alteram a maneira de se comportar do cliente em relação ao tipo de produto, bem como os que afetam o ambiente dos negócios da empresa.

Segundo Dias (1993), as informações básicas podem ser classificadas em duas categorias:

- a) Quantitativas: abrangem os seguintes fatores:
 - Evolução das vendas ocorridas em períodos passados;
 - Variações provenientes de tendências (modismo);
 - Variações relacionadas a situação econômica (renda, PNB etc.);
 - Influência da propaganda.
- b) Qualitativas: abrangem um caráter mais subjetivo:
 - Opinião de gerentes e supervisores;
 - Opinião de vendedores e consultores;
 - Opinião de compradores e clientes;
 - Pesquisa de mercado.

As informações quantitativas estão vinculadas a séries históricas de consumo, a partir das quais se poderão projetar tendências. Na verdade, deve-se ter

cuidado com aspectos que podem alterar o comportamento. Por outro lado, as informações qualitativas estão vinculadas a sensibilidades dos gestores, com relação ao que acham a respeito do futuro.

Portanto, considerando a previsão de estoques, Dias (1993) ainda destaca o modelo dinâmico da previsão de estoques, conforme figura 7.

De acordo com Dias (1993), as técnicas de previsão do consumo podem ser classificadas em três grupos:

- **Projeção:** esta técnica admite que o futuro será uma repetição do passado ou as vendas evoluirão no tempo. Logo, constitui-se de uma técnica de natureza essencialmente quantitativa;

- **Explicação:** procura relacionar as vendas do passado com outras variáveis cuja evolução é conhecida ou previsível. Basicamente inclui aplicações de técnicas de regressão e correlação;

- **Predileção:** neste caso, se tem uma predominância da subjetividade, pois funcionários experientes e conhecedores de fatores influentes nas vendas e no mercado estabelecem a evolução das vendas futuras.

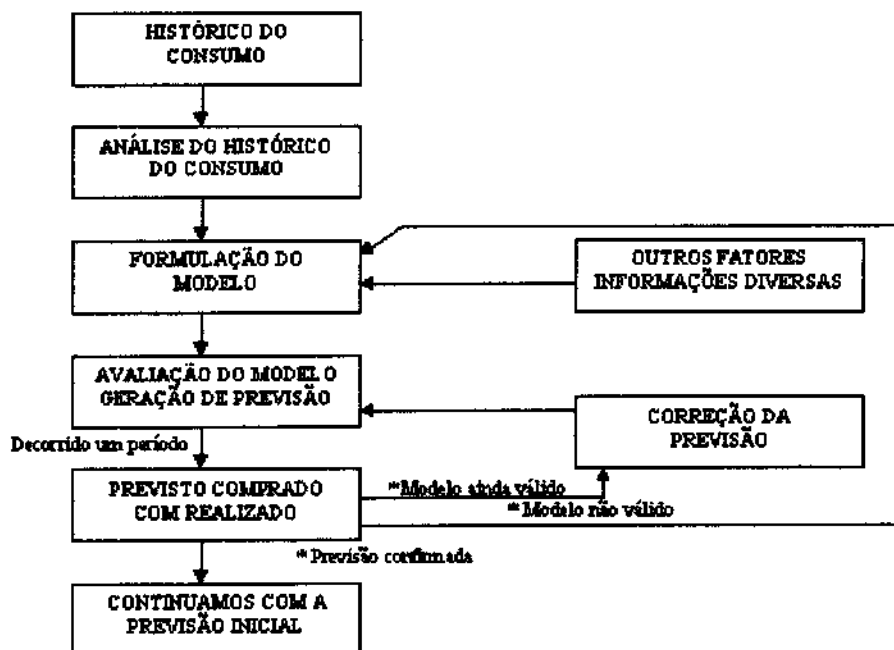


Figura 7: Modelo dinâmico da previsão de estoque
Fonte: Dias (1993, p. 42)

Assim, considerando a realidade organizacional, se terá a seguir a apresentação das técnicas quantitativas de prover o cálculo da previsão do estoque:

a) **Método do último período:** de acordo com Dias (1993), consiste em um método simples e sem nenhuma base de cálculo matemático. Na verdade, utiliza como previsão para o período seguinte o valor ocorrido no período anterior.

Este modelo de previsão pode ser considerado falho, já que não permite a correção ou mesmo a incorporação de variações de consumo ao longo dos períodos. Na prática, ter um material sem variações de demanda é algo difícil, o que torna inviável o uso desta forma de previsão de estoque.

b) **Método da média móvel:** no relato de Dias (1993), a previsão para o próximo período é obtida a partir de uma simples média aritmética dos valores de consumo nos n períodos anteriores.

Este modelo constitui uma evolução do modelo do último período, porém diante de tendências crescentes e decrescentes de consumo, a simples média não consegue exprimir um valor oportuno para a previsão.

Ainda conforme de Dias (1993), a previsão gerada por este modelo é geralmente menor que os valores ocorridos, caso a tendência de consumo seja crescente. Inversamente, será maior caso o padrão de consumo seja decrescente.

Por outro lado, ainda se faz importante destacar que caso o número de períodos seja grande, a reação da previsão de demanda diante dos valores atuais será muito lenta. Inversamente, se o número for pequeno, a reação será muito rápida. A escolha do número de períodos é arbitrária e experimental.

O método da média móvel aritmética não faz distinção entre os períodos observados, ou seja, o período mais distante apresenta o mesmo significado do período mais próximo. O que se pode realizar é o simples descarte de períodos mais distantes.

O enfoque de Dias (1993) destaca algumas desvantagens:

- as médias móveis geradas podem levar a movimentos cíclicos, ou de outra natureza não existente nos dados originais;
- as médias móveis são afetadas pelos valores extremos, ou seja, discrepantes. Isso pode ser superado utilizando-se a média móvel ponderada, mediante a definição de pesos apropriados;
- as observações mais antigas apresentam o mesmo peso que as atuais;
- exige a manutenção de um número muito grande de dados.

Com relação às vantagens, Dias (1993) também destaca:

- simplicidade e facilidade de implantação do processo de previsão de demanda;
- admite processamento manual, o que é questionável, face a tendência de incorporação da Tecnologia de Informação.

Segundo Moreira (2002), a média móvel significa que “a cada nova previsão, são abandonados (ou mais francamente ponderados) os valores mais antigos da demanda real e incorporados os mais novos”.

A mobilidade na média destina-se a descartar os períodos mais distantes, ou seja, o valor previsto terá uma maior respaldo dos períodos mais atuais.

De acordo com Arnold (1999, p. 239), “uma maneira simples de se fazer previsões é tomar a demanda média para os últimos três ou seis períodos e utilizar esse valor como a previsão para o próximo período”.

A previsão segundo a média móvel aritmética consiste em realizar um cálculo bem simples: somar os consumos e dividir pelo número de períodos observados.

c) **Método da média móvel ponderada:** considerando Dias (1993), este método de previsão é uma variação do modelo apresentado anteriormente, em que os valores dos períodos mais próximos recebem peso maior que os valores correspondentes aos períodos menos atuais.

O método da média móvel ponderada estabelece um tratamento diferenciado para os períodos de observação, nos quais os mais recentes são mais importantes.

d) **Método da média com ponderação exponencial:** de acordo com Dias (1993), este método de previsão elimina muitas desvantagens dos métodos da média móvel e da média móvel ponderada. É oportuno destacar que além de valorizar os dados mais recentes, apresenta menor manuseio de informações passadas. Assim, apenas três fatores são necessários para gerar a previsão:

- previsão do último período;
- consumo ocorrido no último período;
- constante que determina o valor ou ponderação dada aos mais recentes.

Ainda segundo Dias (1993), este modelo de previsão de demanda procura prever o consumo apenas com a sua tendência geral, eliminando a reação

exagerada a valores aleatórios. Ele atribui parte da diferença entre o consumo atual e o previsto a uma mudança de tendência e o restante a causas aleatórias.

É oportuno observar que, qualquer que seja o período o qual será feita a previsão, é sempre necessária à previsão do período anterior.

Na concepção de Moreira (2002, p. 338), “este modelo é mais sofisticado e muito mais utilizado que os dois anteriores”.

A previsão da demanda atinge em princípio apenas um período imediatamente a frente.

Para calcular essa previsão Moreira (2002) indica a seguinte fórmula:

$$D_t = D_{t-1} + \alpha (Y_{t-1} - D_{t-1}), \text{ onde:}$$

D_t = previsão para o período t

D_{t-1} = previsão para o período $(t - 1)$

α = constante de suavização ou de alisamento (fração de erro)

Y_{t-1} = demanda real para o período $(T - 1)$

e) **Método dos mínimos quadrados:** no relato de Dias (1993, p. 42), este método “é usado para determinar a melhor linha de ajuste que passa mais perto de todos os dados coletados, ou seja, é a linha de melhor ajuste que minimiza as distancias entre cada ponto de consumo levantado”.

A linha reta está definida pela equação $Y = a + bx$, onde Y é o valor previsto em um tempo x , tais como anos, a partir do ano base. O objetivo é determinar a , o valor de y e b , a inclinação da linha.

Para determinar a e b pode ser usada duas equações, são elas:

A primeira obtém-se multiplicando a equação da linha reta pelo coeficiente a e somando os termos. Sendo o coeficiente igual a 1 e sabendo-se que n é o numero de pontos.

$$\sum Y = n.a + b \sum x$$

A segunda equação é desenvolvida de maneira semelhante. O coeficiente de b é x . Logo. Multiplicando-se os termos por x e somá-los, tem-se:

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

Dias (1993) classifica essas duas equações como sendo equações normais. As quatro somas necessárias à resolução das equações $\sum y$, $\sum x$, $\sum xy$ e $\sum x^2$

são obtidas, lembrando que x é igual ao número de períodos a partir do ano-base. Depois de somadas, elas são substituídas nas equações normais, onde os valores de a e b são calculados e substituídos da linha para obtenção da fórmula de previsão.

$$Y_p = a + bx$$

Segundo Moreira (2002, p. 323), o critério que dá ao método MMQ pode ser enunciado com: "Os parâmetros a e b da reta devem ser tais que o erro total seja o mínimo possível".

$$\sum (Y - Y_p)^2 = \text{mínimo}$$

y = valor real

Y_p = valor dos mínimos quadrados

Diante da explanação dos modelos de previsão de estoque é oportuno entender como pode ser estabelecido o momento ideal de realizar o suprimento físico. Logo, se tem a Curva Dente de Serra, que também apresenta o nível de estoque mínimo, ou seja, quantidade extra que é dimensionada para inibir a ruptura.

2.2.5 Curva Dente de Serra

O estudo da administração de estoque deverá ter como objetivo principal impedir que o estoque chegue a zero, ou seja, atinja a ruptura, com uma solução mais econômica possível.

Para Dias (1983, p. 56), "a representação da movimentação (entrada e saída) de uma peça dentro de um sistema de estoque pode ser feita por um gráfico do qual ele chama de Curva dente de serra".

A figura 8 representa uma ilustração da Curva Dente de Serra, onde a abscissa é o tempo decorrido (T) para o consumo, enquanto que a ordenada é a quantidade em unidades desta peça em estoque no intervalo do tempo T . Evidencia-se uma variação que acontece entre o ponto máximo e mínimo.

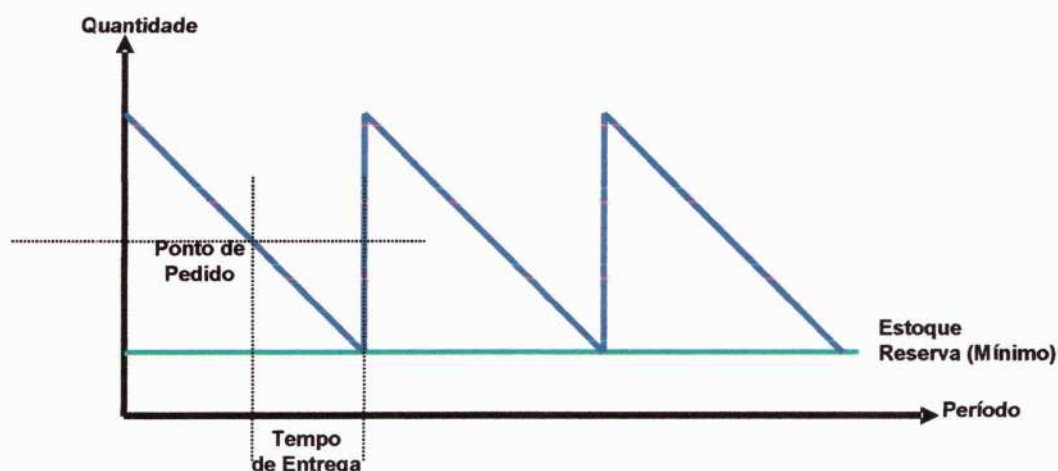


Figura 8: Curva Dente de Serra
 Fonte: Dias (1995, p. 58)

De acordo com Dias (1993, p. 56), “elevar, simplesmente, as quantidades de estoque não será a solução mais adequada”.

A Curva Dente de Serra é uma representação bastante característica, evidenciando as movimentações do item ao longo do tempo. Percebe-se que o ideal é ter o estoque em quantidades ótimas, de maneira a poder prover o giro e, conseqüentemente, maximizar os resultados.

Dessa maneira, é importante entender com maiores detalhes o tempo de reposição e o ponto de pedido, já que integram o significado da Curva Dente de Serra, além dos conceitos de estoque máximo e mínimo.

a) Tempo de reposição: para Dias (1993, p. 58), o tempo de reposição ou tempo de pedido “é o tempo gasto desde a verificação de que o estoque precisa ser repostado até a chegada efetiva do material no almoxarifado da empresa”.

Portanto, o tempo de reposição pode ser desmembrado em três partes:

- Emissão do pedido: tempo que o fornecedor leva para efetuar o pedido e este chegar ao fornecedor;
- Preparação do pedido: tempo que o fornecedor leva para fabricar os produtos, separa-los, emitir faturamento, e deixa-los para serem transportados;
- Transportes: tempo levado desde a saída dos produtos do fornecedor para chegar na loja.

Tempo de ressuprimento, para Viana (2000, p. 149), “é o tempo compreendido entre a emissão do pedido de compra e o efetivo recebimento, (...) o

tempo de ressuprimento representa importante fator na determinação do nível do estoque e, conseqüentemente, no capital imobilizado.”

b) Ponto de pedido: sempre que um determinado item do estoque atingir o ponto de pedido, significa que ele necessita imediatamente de uma reposição do estoque: quando o estoque virtual estiver abaixo ou igual a uma determinada quantidade predeterminada, este será o ponto de suprimento.

Conclui-se que o ponto de pedido é uma quantidade e quando o estoque virtual alcançá-lo, deverá ser repostado, sendo a quantidade do saldo em estoque suporte ou consumo durante o tempo de reposição.

A sua determinação pode ser obtida a partir da multiplicação do consumo médio mensal pelo tempo de ressuprimento, acrescido do estoque mínimo.

c) Consumo médio mensal: corresponde ao valor médio dos diversos consumos verificados em uma unidade de tempo.

Dias (1993, p. 61) define o consumo médio mensal como sendo “a mola mestra do início do estudo do dimensionamento e controle de estoques”.

Consumo médio mensal é a média aritmética do consumo previsto ou realizado num determinado período, ou seja, é a quantidade referente a media aritmética das retiradas mensais de estoque.

d) Estoque médio: de acordo com Dias (1993, p. 61), “é o nível médio de estoque em torno do qual as operações de compra e consumo se realizaram”.

O estoque médio pode ser representado como $Q/2$, sendo Q a quantidade comprada para ser consumida.

e) Estoque máximo: é a soma do estoque mínimo mais o lote de compra, onde, o lote de compra é a quantidade de peças especificadas no pedido de compra, ou seja, é o limite máximo de estoque.

De acordo com Pozo (2002, p. 60):

O estoque máximo é normalmente determinado de forma que seu volume ultrapasse a somatória da quantidade do estoque mínimo com o lote em um valor que seja suficiente para suportar variações normais de estoque em face da dinâmica do mercado, deixando margem que assegure, a cada novo lote que, o nível máximo do estoque não cresça e onere os custos de manutenção de estoque.

O estoque máximo serve para alertar contra reduções de consumo e antecipação de entregas. Ele é muito importante, pois quando se trabalha

constantemente com um estoque máximo implica em uma imobilização de capital maior que o previsto.

f) Ruptura do estoque: ocorre quando o consumo faz com que o estoque chegue ao seu nível zero e, ainda, continua a demanda do material. As solicitações deixam de ser atendidas.

Dias (1993, p. 62) caracteriza como sendo o momento em que “o estoque chega a zero e não pode ser atendida uma necessidade de consumo”.

Portanto, a ruptura do estoque apresenta-se, na prática, quando o usuário requisita um material do almoxarifado e não pode ser atendido, em virtude do estoque encontrar-se em nível zero.

g) Estoque mínimo: na visão de Dias (1993, p. 62), o estoque mínimo ou também chamado de estoque de segurança “é a quantidade mínima que deve existir em estoque, o qual se destina a cobrir eventuais atrasos no suprimento, objetivando a garantia do funcionamento ininterrupto e eficiente do processo produtivo, sem o risco de faltas”.

O estoque mínimo corresponde a uma quantidade extra que deve figurar no estoque com o propósito maior de inibir a ocorrência da ruptura do estoque. Entretanto, deve ser estimado adequadamente, pois representa uma quantidade que ficará empatada.

Diante das considerações acerca dos níveis de estoque é essencial abordar os modelos existentes para prover o controle dos itens, que serão apresentados a seguir.

Uma das atividades mais importantes na administração dos recursos patrimoniais é registrar e controlar todos os bens patrimoniais da empresa. Para que essa ação possa desenvolver-se com melhor exatidão controle, torna-se necessário classificar e codificar todos os bens pertencentes à empresa

2.2.6 Sistemas de controle de estoques

O controle de estoque encontra-se vinculado às entradas e saídas dos itens em estoque, apresentando um estreito relacionamento com as quantidades a serem adquiridas, bem como os momentos mais oportunos.

Na visão de Moreira (2002, p. 463), as hipóteses do sistema, referentes ao comportamento do item em estoque, são necessárias para se descobrir quando

acionar um pedido de compra: "a taxa de consumo do item é constante ao longo do tempo, ou seja, consome-se a mesma quantidade por unidade de período; e o tempo de espera entre o pedido e a entrega da demanda é constante".

A quantidade a comprar é resolvida através de uma minimização dos custos associados aos estoques: existem custos que aumentam à medida que a quantidade do material pedido aumenta, porque em média, uma vez que o consumo é constante, metade da quantidade pedida estará em estoque. Tais custos são aqueles associados à armazenagem dos materiais, incluindo espaço, seguro, juros etc. Mas, existem também os custos que diminuem à medida que a quantidade de material pedida aumenta, com a distribuição dos custos fixos por grandes quantidades.

Segundo Dias (1993, p. 114),

Dimensionar e controlar os estoques é um tema importante e preocupante. Descobrir fórmulas para reduzir estoques sem afetar o processo produtivo e sem o crescimento dos custos é um dos maiores desafios que os empresários encontram em época de escassez de recursos.

a) Sistema Duas Gavetas: uma quantidade de um item igual à quantidade do ponto de pedido é reservada, freqüentemente, em uma caixa ou gaveta separada, ou uma segunda gaveta, e não se toca nela até que o estoque principal esteja exaurido. Quando esse segundo estoque precisa ser utilizado, o controle de produção ou o departamento de compras é notificado e um pedido de reposição é emitido.

Tanto Dias (1993) quanto Arnold (1999), consideram esse método o mais simples para controlar os estoques. No entanto, recomendam a utilização para as peças da classe C.

Evidencia-se o uso desse método nos revendedores de autopeças e no comércio varejista de pequeno porte.

Assim, considerando duas caixas, A e B, pode-se explicar a sistemática do sistema de controle. O processo é iniciado nas duas caixas ou gavetas. A gaveta A tem a quantidade de material suficiente para atender ao consumo durante o tempo de reposição, mas o estoque de segurança. A caixa B possui um estoque equivalente ao consumo previsto no período, ou seja, todo o material vai ser requerido à caixa B; quando ela esvaziar, é o momento de fazer a reposição, ou

melhor, o pedido de compra. No momento em que ela zera o estoque, não será interrompido o ciclo, pois as solicitações serão feitas ao estoque da caixa A.

As requisições de material que chegam ao almoxarifado são atendidas pelo estoque da caixa B; quando esse estoque chega a zero (caixa vazia), tem-se a indicação de que deverá ser providenciada uma reposição de material, sendo efetuado um pedido de compra. Daí a caixa A passa a atender às requisições de forma a não interromper o ciclo de atendimento.

b) Revisões periódicas: por esse sistema o material é repostado periodicamente em ciclos de tempo iguais, chamados períodos de revisão. A quantidade pedida será a necessidade da demanda do próximo período. Nesse sistema são programadas as datas em que deverão ser realizadas as reposições de material, sendo os intervalos são iguais.

c) Máximos-mínimos: pelas dificuldades para determinação do consumo e pelas variações do tempo de reposição é que se usa o sistema máximo e mínimos, também chamado de sistema de quantidades fixas. Basicamente o sistema consiste em: determinação dos consumos previstos para o item desejado, fixação do período de consumo previsto em a, cálculo do ponto de pedido em função do tempo de reposição do item pelo fornecedor, cálculos dos estoques mínimos, e cálculo dos lotes de compra.

d) MRP: tem a função de criar e manter a infra-estrutura de informação industrial, que inclui o cadastro de materiais, a estrutura de informação industrial, a estrutura do produto (lista de materiais), saldos de estoque, ordens em aberto, rotinas de processo, capacidade do centro de trabalho, etc.

A grande vantagem do sistema MRP é que ele permite ver, de forma rápida, o impacto de qualquer planejamento.

Os sistemas de controle não diferenciam os itens circulantes em estoque, se fazendo pertinente a curva ABC.

2.2.7 A Curva ABC

É um instrumento que serve para examinar estoques, permitindo a identificação, daqueles itens que justificam atenção e tratamento adequados quanto a sua administração. Logo, as empresas mantêm um grande número de itens em

estoque. Para se ter um controle melhor a um custo razoável, é útil classificar os itens de acordo com a sua importância. A classificação ABC baseia-se na observação de um pequeno número de itens que freqüentemente domina os resultados atingidos em qualquer situação.

A curva ABC tem sido bastante utilizada para a administração de estoques, para a definição de políticas de vendas, para o planejamento da distribuição, para a programação da produção e uma série de problemas usuais de empresas, quer sejam estas de características industriais, comerciais ou de prestação de serviços.

De acordo com Dias (1993), trata-se de uma ferramenta gerencial que permite identificar quais itens justificam atenção e tratamento adequados quanto à sua importância relativa.

A Curva ABC é uma ferramenta bastante característica da gestão de estoques, pois possibilita o atendimento diferenciado aos produtos.

Segundo Viana (2000), a construção compreende três fases distintas, são elas:

- Elaboração da tabela mestra
- Construção do gráfico
- Interpretação do gráfico, com identificação plena de percentuais e quantidades de itens envolvidos em cada classe, bem como de sua respectiva faixa de valores.

Portanto, a montagem da Curva ABC se processa nos seguintes passos:

- 1) Realizar o levantamento de todos os itens do estoque, com os dados das quantidades, preços unitários e preços totais;
- 2) Colocar todos os itens em uma tabela, denominada de "tabela mestra", em ordem decrescente de preços totais e sua somatória total. Esta tabela deve conter as seguintes colunas: item, nome ou número da peça, preço unitário, preço total do item, preço acumulado e porcentagem;
- 3) Dividir cada valor total de cada item pela somatória total de todos os itens e colocar a porcentagem obtida em sua respectiva coluna; e
- 4) Dividir todos os itens em classes A, B e C, de acordo com a prioridade e tempo disponível para tomar decisão sobre o problema.

De posse dos dados, como construir o gráfico característico? Deve ser traçado um eixo cartesiano em que na abscissa será registrado o número de itens;

no eixo das ordenadas as percentagens sobre o valor do consumo total e, portanto obtém-se a Curva ABC.

Na visão de Dias (1993), a curva ABC é um importante instrumento para o administrador: ela permite identificar os itens que justificam atenção e tratamento adequados, quanto à sua administração. É obtida através da ordenação dos itens conforme a sua importância relativa.

Verifica-se, portanto, que, uma vez obtida a sequência dos itens e sua classificação ABC, disso resulta imediatamente a aplicação preferencial das técnicas de gestão administrativas, conforme a importância dos itens.

Logo, após os itens terem sido ordenados pela importância relativa, as classes da curva ABC podem ser definidas das seguintes maneiras:

- **Classe A:** grupo de itens mais importante que devem ser trabalhados com uma atenção especial pela administração. Representam cerca de 20% dos itens circulantes, que representam cerca de 80% do capital investido.

- **Classe B:** grupo intermediário, que abrange cerca de 30% dos itens circulantes, representando cerca de 15% do capital investido.

- **Classe C:** grupo de itens menos importantes em termos de movimentação, que justificam pouca atenção por parte da administração. Esta classe abrange uma grande variedade de produtos, totalizando cerca de 50%, que representam apenas 5% do investido em estoque.

Para Ballou (1993), o conceito de curva ABC deriva da observação dos perfis de produtos, onde a maior parte das vendas é gerada por relativamente poucos produtos da linha comercializada e do princípio conhecido como curva de Pareto: 80% das vendas provêm de 20 % dos itens da linha de produto.

A Curva ABC é bastante usada na prática. Entretanto, para conseguir a efetividade do controle, é importante realizar momentos de conferências, demonstrados a partir dos inventários físicos.

2.3 INVENTÁRIO FÍSICO

Como o estoque é composto de objetos tangíveis, eles, por vezes, são perdidos, roubados ou extraviados. A utilidade do registro de estoque está

diretamente relacionada com sua eficiência. Com base nele, uma empresa determina as exigências líquidas para um item, libera pedidos com base na disponibilidade dos materiais e executa análises de estoque. Se os registros não forem precisos, haverá falta de materiais, programas descaracterizados, entregas atrasadas, vendas perdidas, baixa produtividade e excesso de estoque (dos itens errados).

Segundo Viana (2000, p. 381), o inventário físico “é uma contagem periódica dos materiais existentes para efeito de comparação com os estoques registrados e contabilizados em controle da empresa, a fim de se comprovar sua existência e exatidão”.

O inventário físico corresponde a um procedimento de contagem, de conferência.

De acordo com Dias (1993), o inventário físico deve ser efetuado para verificar:

- Discrepâncias em valor, entre o estoque físico e o estoque contábil;
- Discrepância entre registros e o físico (quantidade real na prateleira);
- Apuração do valor total do estoque (contábil) para efeito de balanços ou balancetes.

Neste caso, o inventário é realizado próximo ao encerramento do ano fiscal. Os sistemas de controle de estoques estão sujeitos a falhas, não havendo garantia de que as quantidades registradas correspondem efetivamente às existentes na prateleira. A exatidão é essencial para que o sistema de controle funcione com a eficiência requerida.

Considerando Dias (1993), existem dois tipos principais de inventário físico: periódico, também denominado de geral, que efetua uma única contagem ao longo do ano; e rotativo, que considera, em geral, a própria curva ABC para determinar que alguns itens devem apresentar controles mais apurados.

Realizar uma única contagem ao longo do ano não é uma medida oportuna, pois não se tem condições de desenvolver apurações mais precisas.

Por fim, a pesquisa bibliográfica atinge sua fase final: considerando o tema abordado, se faz oportuno apresentar a atividade de Distribuição Física.

2.4 DISTRIBUIÇÃO FÍSICA

Nos dias atuais, a distribuição física de produtos passou a ocupar um papel de destaque nos problemas logísticos das empresas. Isso se deve, de um lado, ao custo crescente do dinheiro (custo financeiro), que força as empresas a reduzir os estoques e a agilizar o manuseio, transporte e distribuição de seus produtos.

Mas existem outros fatores importantes que não podem ser esquecidos. A concorrência entre as empresas tem exigido melhores níveis de serviço no atendimento dos clientes. Essa melhora na qualidade é traduzida, na prática, de formas diversas como, por exemplo: entrega mais rápida, confiabilidade (pouco ou nenhum atraso em relação ao prazo estipulado), existência do tipo desejado de produto na hora da compra (tipo, cor, etc.), segurança (baixa ocorrência de extravios, produtos em defeitos), entre outros.

Para Ballou (1993, p. 40) a "distribuição física preocupa-se principalmente com bens acabados ou semi-acabados, ou seja, com mercadorias que a companhia oferece para vender e que não planeja executar processamentos posteriores".

A distribuição física pode ser entendida como a interface entre os fornecedores e empresa.

Para Dornier; Ernst; Fender; Kouvelis (2000), existem, basicamente, três visões distintas nos canais de distribuição: a funcional, a utilidade do consumidor e o modelo de postergação e especulação.

A visão funcional de canais de distribuição relaciona-se com os modelos interorganizacionais, que se focam nos mecanismos que regulam as relações entre organizações.

O modelo de utilidade do consumidor usa noções de mix de marketing. Enfatiza o papel de funções de marketing diferenciadas de acordo com o segmento de mercado. Esses modelos baseiam-se em paradigmas macroeconômicos, cujo ponto focal é o equilíbrio entre o mercado e a alocação de recursos.

O modelo de postergação e especulação desenvolve uma análise de margem intermediária, associada ao grau de risco relacionado ao ganho especulativo.

A postergação permite que a diferenciação do produto seja adiada, acumulando estoque o mais tarde possível. A especulação envolve a transformação

do produto o mais cedo possível, a fim de atingir economias de escala. A escolha por fazer isso envolve assumir o maior risco econômico

Para Bertaglia (2003), a distribuição física consiste basicamente em três elementos globais:

- **Recebimento:** a função recebimento se inicia quando o veículo é aceito para descarregar um produto ou material que está destinado ao armazém ou centro de distribuição. O produto é conferido, sendo o resultado comparado com o documento de transporte. Dependendo da origem e do tipo de produto, são necessárias análises de qualidade, por meio de amostragens, que eventualmente podem ser feitas antes que o produto seja totalmente descarregado. Os recebimentos, quando à sua origem, podem ser classificados em importação, transferências entre fábricas e armazéns ou centros de distribuição, transferências provenientes de terceiros e devolução de clientes.

- **Armazenagem:** após o recebimento, os itens são armazenados em locais específicos no armazém ou no centro de distribuição, em prateleiras, estantes, tanques, estrados ou até mesmo acondicionados no solo, muitas vezes protetores de umidade.

- **Expedição:** a expedição ou despacho corresponde ao processo de separar os itens armazenados em um determinado local, movimentando-os para um outro lugar, com o objetivo de atender a uma demanda específica, que pode ser o envio do produto a um cliente ou a um terceiro com objetivos de agregar valor ao item. Dentro da operação expedição ou despacho, atividades detalhadas como carregar e pesar veículos, emitir documentação e liberar veículo são consideradas.

Segundo Novaes (2001, p. 146), "O objetivo geral da distribuição física, como meta ideal, é o de levar os produtos certos, para os lugares certos, no momento certo e com o nível de serviço desejado, pelo menor custo possível."

O propósito principal da distribuição física consiste em desenvolver planejamento relacionados a colocação do produto no mercado. Para tanto, apresenta como responsabilidades agregadas: escolha do modal de transporte, avaliação dos custos; definição das rotas de entregas, entre outros. Portanto, de maneira mais clara, quais os seus componentes?

2.4.1 Componentes do sistema de distribuição

Quando do sistema de distribuição é importante destacar que existem componentes, que devem ser devidamente analisados.

Novaes (2001) destaca que a distribuição física de produtos é realizada com a participação de alguns componentes, físicos ou informacionais:

- instalações fixas (centros de distribuição, armazéns)
- estoque de produtos
- veículos;
- informações diversas;
- hardware e software diversos;
- custos; e
- pessoal.

As instalações fixas fornecem os espaços destinados a abrigar as mercadorias até que sejam transferidas às lojas ou entregues aos clientes.

O segundo elemento é formado pelo estoque de produtos, o custo do capital dos produtos acabados que permanecem estocados no depósito da fábrica, nos centros de distribuição dos atacadistas, distribuidores e varejistas, nas lojas de varejo, e nos veículos de transporte, passou a ser um encargo elevado para as empresas. Com a oferta de produtos se abriu um leque de opções muito grande, com variedade de tipos, capacidade, acabamento e cores nunca vistos, ocasionando um crescimento expressivo nos níveis de estoque.

Os produtos são normalmente comercializados em pontos diversos dos locais de fabricação. Logo, sua distribuição implica o deslocamento espacial das mercadorias, requerendo veículos para efetuar-lo.

Informações diversas para operar um sistema de distribuição é necessário, inclusive, considerando as particularidade de cada item, bem como a necessidade do requisitante. Por exemplo, no caso de distribuição para vários pontos de varejo, como é o caso de bebidas, cigarros e outros produtos, é fundamental se dispor de um cadastro de clientes, composto pela razão social, endereço, coordenadas geográficas e demais elementos considerados importantes para a operação Logística.

Grande parte das atividades de distribuição é planejada, programada e controlada por meio de softwares aplicativos, que ajudam na preparação dos

romaneios de entrega, roteirização dos veículos, controle dos pedidos, devoluções, monitoramento da frota, além de outros.

Estes softwares funcionam em computadores, ou seja, em hardware especificamente instalado para isso, ou, seguindo tendência moderna, centralizados num sistema computacional abrangente, muitas vezes como parte de pacotes de gerenciamento amplos, do tipo genericamente denominado de ERP (Enterprise Resource Planning).

Outro elemento necessário para operar de forma competitiva um sistema de distribuição física é a disponibilidade de uma estrutura de custos adequada e constantemente atualizada.

Para que um sistema de distribuição física funcione a contento e de forma competitiva, é necessário dispor de pessoal devidamente capacitado e treinado, com a sofisticação dos equipamentos e do tratamento da informação nas atividades Logísticas nos dias de hoje, torna-se necessário reciclar o elemento humano em todos os níveis.

2.4.2 Canais de distribuição

São muitas as empresas que estão insatisfeitas com a distribuição de seus produtos. Logo a distribuição, ainda uma forte fonte de vantagem competitiva sustentável disponível para as empresas. No produto, a rápida transferência de tecnologia entre empresas e a competição global possibilitam que empresas competidoras consigam igualdade de condições em design, atributos e qualidade.

Para Novaes (2001), ao se montar ou reestruturar uma cadeia de suprimento, em sua totalidade ou parcialmente, uma das questões estratégicas que se coloca relaciona-se ao melhor canal de distribuição, ou seja, combinação de canais, que coloca um produto no mercado da forma mais competitiva possível.

Ainda segundo Novaes (2001, p. 107), os especialistas em Logística denominam de distribuição física de produtos, os “processos operacionais e de controle que permitem transferir os produtos desde o ponto de fabricação, até o ponto em que a mercadoria é finalmente entregue ao consumidor”.

Há um certo paralelismo e uma correlação estreita entre as atividades que constituem a distribuição física de produtos e os canais de distribuição.

Para Novaes (2001, p.110),

As formas como as empresas estruturam seus canais de distribuição tem se alterado substancialmente nas últimas décadas, fruto do ambiente cada vez mais competitivo, da maior atenção dirigida ao consumidor final, do uso crescente da tecnologia da informação, da maior diversificação da demanda e da distribuição física mais ágil e mais confiável.

No processo de distribuição dos produtos, desde a fábrica que o produz, até o consumidor final na cadeia de suprimento, podem ocorrer diversas situações nos canais típicos de comercialização, são eles:

- O fabricante abastece diretamente as lojas de varejo;
- O fabricante abastece seus próprios depósitos ou centros de distribuição, e a partir daí abastece as lojas e varejo;
- O fabricante abastece os centros de distribuição do varejista que, por sua vez, abastece as lojas;
- O fabricante abastece os depósitos do atacadista ou distribuidor que, por sua vez, abastece as lojas;
- O fabricante distribui seus produtos para o centro de distribuição de cada operador Logístico, que posteriormente faz as entregas às lojas e varejo;
- O fabricante entrega o produto diretamente no domicílio do consumidor final, utilizando o correio ou serviços de *courier* (vendas pela Internet, telefone ou fax; vendas por meio de catálogo e outros).

Para Arnold (1996, p. 374), “um canal de distribuição corresponde a uma ou mais empresas ou indivíduos que participam do fluxo de produtos e /ou serviços desde o ponto de pedido até o cliente ou usuário final”.

Portanto, diante do entendimento acerca dos canais de distribuição, se faz pertinente entender suas funções.

2.4.3 Funções dos canais de distribuição

Segundo Novaes (2001) Em primeiro lugar, as empresas da cadeia de suprimento precisam gerar ou induzir a demanda para seus produtos e serviços. Em

seguida, comercializam esses produtos/serviços, satisfazendo a demanda. Os serviços pós-venda vêm em seguida. Finalmente, o canal possibilita a troca de informações ao longo das cadeias, incluindo os consumidores que fornecem um *feedback* valioso para dos fabricantes e varejistas da cadeia.

- **Canais Verticais:** eram tradicionalmente vistos, numa primeira fase, como estruturas mercadológicas verticais, onde a responsabilidade ia sendo transferida de um segmento da cadeia de suprimento para a seguinte, como um bastão é passado numa corrida de revezamento.

- **Canais Híbridos:** neste tipo de estrutura, uma parte das funções ao longo do canal é executada em paralelo por dois ou mais elementos da cadeia de suprimento, quebrando o esquema vertical rígido descrito anteriormente.

A adoção de um canal híbrido traz consigo o problema da compensação financeira aos elementos da cadeia de suprimento que realizam novas funções. Agora, o elemento da cadeia de suprimento que tem relacionamento direto com o cliente não é mais responsável por executar todas as funções do canal.

- **Canais Múltiplos:** uma outra forma de melhorar o desempenho no gerenciamento da cadeia de suprimento é utilizar mais de um canal de distribuição.

2.4.4 Propriedades dos canais de distribuição

Diante das propriedades dos canais de distribuição evidencia-se a extensão e amplitude dos canais.

Para Novaes (2001), a extensão de um canal de distribuição encontra-se ligado ao número de níveis intermediários na cadeia de suprimento, desde a manufatura até o consumidor final. Cada patamar de cadeia de intermediação fornece um nível de canal. Canal de nível zero, não possui intermediários, com o fabricante seu produto é vendido diretamente ao consumidor. Como exemplo pode-se citar a Avon, que comercializa seus produtos através de suas próprias vendedoras, de porta em porta. Outras empresas que vendem por meio de catálogo diretamente aos consumidores.

Grandes varejistas compram seus produtos diretamente dos fabricantes e os revendem em suas lojas. O chamado canal de um nível, havendo apenas um intermediário na cadeia, o varejista. As grandes cadeias de supermercado

constituem um exemplo típico de canal de um nível. Há casos com dois intermediários, formando canais de dois níveis. Exemplo, os minimercados, normalmente os produtos a partir de atacadistas que, por sua vez, os adquirem dos fabricantes. Podem ocorrer mais níveis de canais, embora sejam menos freqüentes.

Novaes (2002) destaca que a amplitude, também chamada largura do canal, definida para cada segmento intermediário da cadeia de suprimento, é representada pelo número de empresas que nela atuam.

Existem três tipos de amplitude são normalmente observados na prática:

- Distribuição exclusiva (amplitude unitária)
- Distribuição seletiva (amplitude múltipla, mas controlada).
- Distribuição intensiva (amplitude múltipla, aberta).

Na distribuição exclusiva, existe apenas uma empresa atuando em cada região demarcada pelo fabricante do produto. Isso pode ocorrer no nível de atacado, existindo um distribuidor ou atacadista autorizado para cada região.

Na distribuição seletiva, existem mais do que uma firma atuando num mesmo mercado, mas de maneira controlada. Ou seja, em lugar de designar apenas uma empresa para comercializar seus produtos. O fabricante seleciona algumas. Tendo como principal objetivo aumentar as condições de acesso aos distribuidores ou varejistas.

Na distribuição intensiva, o fabricante tenta colocar seu produto através do maior número possível de revendedores, não restringindo o número de participantes nas diversas regiões onde é comercializado o seu produto. A escolha de uma das alternativas descritas acima depende essencialmente do tipo de produto.

Segundo Bucklin (1963), existem três tipos básicos:

- Produtos de consumo freqüente;
- Produtos que envolvem pesquisa antes da compra;
- Produtos especiais.

O primeiro tipo de é constituído pelos produtos que consumimos no dia-a-dia, exemplo, xampu para cabelo. O consumidor tem preferência por uma certa marca e um certo tipo de produto, mas não deixa de comprar outras mercadorias com preço e qualidade semelhantes, quando não encontra sua primeira escolha no ponto de venda. Com isso, a tendência é aumentar ao máximo a amplitude do canal, a quantidade comercializada está fortemente ligada à disponibilidade do produto nos

pontos de venda. Esse tipo de produto está ligado e associado à distribuição intensiva.

Há produtos que somente são adquiridos depois de alguma pesquisa. Exemplo: na compra de um conjunto estofado para sala, analisando anúncios nos jornais, visitando algumas lojas do ramo antes de decidir pelo fechamento do negócio. Como se pode analisar, esse tipo de compra não é freqüente como anterior, não seria econômico para o fabricante ter a mercadoria disponível em qualquer loja, pois encareceria demais os custos de comercialização e de distribuição. Como consequência, o fabricante normalmente seleciona um certo número de revendedores, ou seja, escolhe uma distribuição seletiva.

Alguns tipo de produtos, de alto valor e adquiridos esporadicamente, atraem o comprador pela marca. Por exemplo, certas pessoas desejam adquirir não um relógio de boa qualidade, mas um Rolex. Para esses tipos de produtos diferenciados, o comprador vai atrás do representante para adquiridos. O fabricante prefere então escolher um único varejista em cada distrito ou região, concentrando as atenções sobre esse tipo de clientes através de um único representante a distribuição exclusiva. Nesses casos, é comum o comerciante ir ao escritório ou residência do comprador para mostrar o produto e vendê-lo.

Logo, o conhecimento adquirido permite entender a necessidade de considerar os sistemas de distribuição, de maneira a ter subsídios para desenvolver um planejamento consolidado.

2.4.5 Sistemas de distribuição

As atividades Logísticas possuem um raio de ação muito vasto e muito são os produtos, os lugares e as funções a serem administradas, para desenvolver com empenho as atividades de manutenção e melhor o serviço e a redução de custos, é necessário definir temas limitados aos pontos prioritários. As situações relativas a esses temas prioritários são quantificados e compreendidas mediante valores numéricos, que devem ser monitorados continuamente e relevados periodicamente.

Para Novaes (2001) existe um número razoável de situações diversas na distribuição física de produtos, ele resume em duas configurações básicas:

- **Distribuição “um para um”**: o veículo é totalmente carregado no depósito da fábrica ou num CD do varejista (lotação completa) e transporta a carga para um outro ponto de destino, podendo ser outro CD, uma loja, ou instalação qualquer;

- **Distribuição “um para muitos”**: compartilhamento em que o veículo é carregado no CD do varejista, com mercadorias destinadas a diversas lojas ou clientes, e executando um roteiro de entregas predeterminado.

3 METODOLOGIA

Esta etapa do projeto destina-se ao detalhamento que serão seguidos, evidenciados a partir do tipo de pesquisa, área de abrangência e técnica de coleta e armazenamento dos itens.

3.1 TIPO DE PESQUISA

O presente trabalho consiste em um Estudo de Caso, uma vez que será considerado um problema específico na empresa, centrado na área de Materiais, focado na gestão de estoques, a partir do qual se terá o desenvolvimento de recomendações técnicas.

Portanto, o trabalho será uma pesquisa diagnóstica, onde se fará uma análise do ambiente, com o propósito de poder levantar dados de maneira a caracterizar a problemática.

De maneira mais específica, este consistirá em uma pesquisa de natureza descritiva, pois, de acordo com Vergara (2004), esta procura expor características de determinada população ou fenômeno.

No caso do estudo em desenvolvimento, se terá uma análise acerca do comportamento dos itens, mediante levantamento de dados, de maneira a conduzir a determinação de um modelo de controle de estoques.

Acevedo; Nohara (2004) também destacam que a pesquisa de caráter descrito estuda um fenômeno, procurando compreender as relações entre os conceitos envolvidos no fenômeno analisado.

3.2 ÁREA DE ABRANGÊNCIA

Este trabalho apresenta como área de abrangência o setor de Materiais. De maneira mais específica, serão considerados os subsistemas relacionados ao controle do estoque e a distribuição física. Assim, considerando o enfoque estabelecido acima, os funcionários envolvidos nessas atividades serão considerados no estudo, além dos gestores da área de Materiais.

3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

No que diz respeito à coleta de dados, vislumbra-se a utilização da observação direta do ambiente, entrevistas informais e análise documental.

A observação direta será desenvolvida no próprio ambiente da empresa, ou seja, nas áreas destinadas ao depósito de mercadorias. O propósito é poder constatar como as atividades são desenvolvidas.

As entrevistas informais serão praticadas junto aos funcionários especificados na área de abrangência. Isto permitirá entender como se procede o funcionamento da empresa.

Por fim, a análise documental será bastante oportuna. Serão consultados relatórios de vendas, de clientes, bem como outras formas de dados, de maneira a poder conceber um histórico evolutivo dos produtos.

3.4 TÉCNICA DE TRATAMENTO DE DADOS

Para prover o tratamento dos dados se fará uso de recursos do Excel, atrelados aos modelos de gestão de estoques demonstrados na pesquisa bibliográfica.

4 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Esta etapa do estudo apresenta a finalidade de detalhar a situação problemática destacada na parte inicial da monografia. Em linhas gerais, se terá a descrição dos aspectos relacionados a reposição dos estoques, considerada como atividade significativa, pois representa uma parte considerável dos custos logísticos.

4.1 O PROCESSO DE CONTROLE DE ESTOQUE

A empresa Droguistas Potiguaras apresenta uma imagem consolidada no mercado. Esta situação é algo desejado por todas as organizações. Entretanto, isto não significa que nada deverá ser feito. Pelo contrário, mudanças ocorrem a cada dia e, diante desse enfoque, a concorrência torna-se mais acirrada.

No que diz respeito a Administração de Materiais, mais precisamente o controle de estoque, alguns pontos problemáticos puderam ser destacados merecendo uma análise mais minuciosa.

De acordo com Dias (1993), a Administração de Materiais apresenta como objetivo geral controlar os itens circulantes no estoque, de maneira a não ocasionar rupturas ou excessos, pois isto vem a elevar os custos logísticos.

Ballou (1993) ainda completa esta abordagem sendo mais específico: a manutenção do estoque representa, em média, dois terços dos custos logísticos, se fazendo necessário desenvolver modelos de gestão capazes de nortear o administrador no dimensionamento adequados dos níveis de materiais. Assim, esta afirmação pode suscitar um questionamento: o que realmente significa os níveis de estoques?

Os níveis de estoques representam as quantidades que deverão figurar na empresa, visando atender as necessidades, mas promovendo uma maximização da rotatividade, o que incidirá no aumento do lucro. Além do mais, também significa a determinação do momento mais oportuno de realizar o suprimento físico. Logo, como pode ser vista esta realidade na empresa Droguistas Potiguaras?

De acordo com o levantamento de dados realizado, a partir de entrevistas informais realizadas junto aos seus colaboradores e observação direta do ambiente, pôde ser visualizado que os Droguistas apresenta uma certa dificuldade no suprimento que realiza junto a Indústria Farmacêutica. Entretanto, como se encontra na posição de distribuidor na cadeia de suprimento, finda por ter a sua imagem comprometida, já que os seus clientes não visualizam a falta de medicamentos como um problema da indústria.

Segundo Bowersox; Closs (2001), a cadeia de suprimento apresenta um conceito complexo, sobretudo pelo fato de atualmente as empresas enxergarem a Logística Integrada como o desafio a ser atingido, pois seu conceito reafirma a aplicação da filosofia just in time, que prima pela redução do estoque a zero, existindo o material apenas no momento de sua necessidade. Para isso, é fundamental se ter um controle bastante otimizado das entradas e saídas, além do comprometimento que deve existir na relação entre fornecedor e empresa, no sentido de garantir os prazos de entrega e a qualidade das coletas de produtos desenvolvidos.

No caso em análise, como se tem a possibilidade de ocorrer a ruptura do estoque, mesmo tendo como uma das causas a disponibilidade dos itens a partir da indústria farmacêutica, se faz oportuno questionar o modelo de controle adotado pela empresa. Na verdade, pôde ser visto que existe um sistema automatizado que registra as entradas e saídas. Também há uma sugestão de compra exibida pelo próprio sistema, que não condiz com a realidade. Isto acarreta que o suprimento físico é realizado sem a presença de um mapeamento adequado da previsão para o próximo período, prevalecendo a sensibilidade do comprador. Entretanto, face o mix de produtos movimentados e a diversidade de laboratórios existentes, contar com um caráter subjetivo para estimar a previsão é algo arriscado, principalmente diante de um mercado ávido por adquirir vantagens competitivas.

4.2 A CONCORRÊNCIA NA DISTRIBUIÇÃO DE MEDICAMENTOS

Já foi relatado que o cenário empresarial encontra-se bastante competitivo. Diante desse aspecto ainda existe um outro fator que agrava ainda mais a atuação de algumas empresas: a prática de princípios aéticos.

O suprimento físico encontra-se diretamente vinculado a uma atividade chamada de negociação. Assim, em algumas situações pode-se verificar a adoção de práticas erradas de compras, que se baseia na redução drástica dos preços dos produtos. Será que isto acontece no segmento de medicamentos?

Pôde-se verificar que existe uma concorrência desleal praticada por concorrentes localizados em estados vizinhos e que entram no mercado local com preços um tanto “diferenciados”, mas fora da realidade de quem desenvolve suas atividades obedecendo às regras do mercado.

Diante dessa situação, a única alternativa que a empresa pode ter para lidar com esta prática consiste em encontrar um diferencial no atendimento, ou seja, na qualidade do serviço prestado. Logo, isso pode ser obtido a partir da Logística.

De acordo com Novaes (2001), a Logística apresenta-se vinculada a quatro variáveis essenciais: tempo, lugar, qualidade e informação. Nesse direcionamento, o fator principal no mercado não é mais o preço. Existe um grande peso colocado no relacionamento entre os elementos integrantes da cadeia de suprimento, ou seja, a parceria consolidada entre fornecedores e empresas no sentido de atender o cliente passa a ser bem vista e desejada.

O fator tempo relaciona-se ao momento mais oportuno que o produto chegará ao mercado. Mas este deverá chegar ao local certo, atendendo as condições estabelecidas na formalização do pedido de compra. A qualidade passa a estar relacionada com o atendimento dos prazos, das quantidades, das especificações, entre outros. Portanto, contar com um sistema de controle bem definido poderá ser um grande diferencial que a empresa passará a incorporar, repercutindo diretamente no atendimento prestado aos clientes.

4.3 AVARIAS

Pode ser visualizado que existem dois tipos possíveis de originar a avaria. A primeira diz respeito a forma como os itens são transportados e a segunda relaciona-se a forma como os itens são movimentados no próprio depósito, tanto no ato do recebimento, quanto no ato da expedição.

De acordo com Dias (1993), as avarias são ocorrências indesejadas, que devem ser levantadas, conhecidas e analisadas, pois representam perdas e,

consequentemente, fonte originadora de custos. Dessa forma, pôde ser visualizado que não existe um acompanhamento (registro) dessas avarias.

4.4 LEVANTAMENTO DE DADOS

Considerando a necessidade de definição de um modelo de controle de estoque, se fez oportuno levantar a evolução de consumo dos produtos existentes no estoque.

Dias (1995) destaca o modelo dinâmico de previsão de demanda. Este enfatiza que a estruturação de um método capaz de dimensionar o estoque apresenta-se atrelado a análise do comportamento desse item, associado as tendências atuais do mercado.

Logo, diante dessas considerações, tem-se no apêndice 1 o levantamento de dados realizado, totalizando 6455 itens, abordando nove meses de observação, incluindo os meses de janeiro a setembro de 2005. Entretanto, para se ter um melhor conhecimento do comportamento dos itens também foram considerados os consumos do ano de 2004. Para os itens semelhantes observou-se que existe uma tendência uniforme. É oportuno destacar que todos os itens atualmente circulantes foram enquadrados na pesquisa, ressaltado a sua importância e viabilidade para a empresa.

Realizando uma análise acerca de cada consumo evolutivo pôde-se chegar aos seguintes dados:

- Horizontal: 4883 itens
- Sazonal: 991 itens;
- Sujeito a Tendência: 460 itens.

Assim, chega-se a uma conclusão importante: apesar de contar com itens sazonais, existe uma grande maioria de produtos com um consumo médio regular e com variações discretas, o que torna mais acessível a adoção de um modelo de controle de estoque.

5 PROPOSTA TÉCNICA

Diante do levantamento de dados realizado, chega-se a conclusão da necessidade de se efetuar a reestruturação do sistema de controle de estoque, visando garantir o pleno atendimento das necessidades dos clientes, considerando as dificuldades enfrentadas junto a indústria farmacêutica, bem como a concorrência desleal de algumas organizações no mercado.

5.1 O SISTEMA DE CONTROLE DE ESTOQUE PROPOSTO

Considerando a realidade vivenciada, que evidenciou uma característica de comportamento um tanto constante, já que cerca de 75% dos produtos apresentam um comportamento regular, recomenda-se a adoção de um sistema de controle de estoque centrado a partir de algumas justificativas, delineadas a seguir.

A planilha apresentada no apêndice 1 mostra as simulações propostas para a empresa no que diz respeito a previsão de sua demanda. Tem-se a adoção do método da média móvel aritmética, média móvel ponderada e método dos mínimos quadrados.

O método da média móvel, segundo Dias (1995), é simples, mas que pode ocasionar valores não condizentes com a realidade, caso existam grandes oscilações de consumo. No caso dos Droguistas Potiguares, a maioria dos itens apresenta consumo regular, o que pode vir a tornar o modelo válido. Entretanto, mesmo diante da regularidade, existem oscilações. Dessa forma, os métodos da média ponderada e dos mínimos quadrados se fazem mais oportunos. O primeiro apresenta o inconveniente de ter que estimar os valores da ponderação, enquanto que o segundo já incorpora a correção a partir da ordenação dos valores.

Dessa forma, o modelo dos mínimos quadrados tende a ser mais efetivo para a empresa, pois corrige as variações que não apresentam discrepâncias, além de projetar a tendência, caso seja crescente ou decrescente. Entretanto, é importante que seja feito um acompanhamento das simulações para os próximos períodos visando validar o modelo.

5.2 A CURVA DENTE DE SERRA

Diante do estabelecimento da previsão de demanda, descrita no tópico anterior, se faz oportuno agregar o conceito da Curva Dente de Serra, considerando o ponto de pedido e o estoque mínimo.

De acordo com Dias (1995), o ponto de pedido, também chamado de ponto de ressuprimento, estabelece o momento mais oportuno de realizar o suprimento físico enquanto que o estoque mínimo, também denominado de segurança, estabelece a quantidade reserva que deverá ser estimada para inibir ocorrências relacionadas a atrasos de fornecedores, o que é algo comum na empresa em análise.

O apêndice 1 exibe os valores encontrados para o ponto de pedido e o estoque mínimo para os itens circulantes na empresa.

Logo, uma conclusão pode ser estabelecida: considerando o ponto de pedido, o estoque mínimo e a demanda visualizam-se a incorporação do sistema dos máximos-mínimos. Mas, a quantidade de compra não deve ser fixa: deverá corresponder ao valor estimado a partir do modelo de dimensionamento dos mínimos quadrados.

Ainda na gestão do estoque, um questionamento pode ser levantado: a empresa tem conhecimento da representatividade do seu estoque? Será que ela sabe direcionar tratamentos diferenciados para seus produtos?

5.3 CURVA ABC

Para poder determinar a representatividade dos produtos, no que diz respeito ao investimento despendido no estoque, propõe-se a incorporação da classificação ABC.

Segundo Viana (2000), a curva ABC é um importante instrumento de gestão que permite classificar os produtos em três categorias, ou seja:

- Classe A: inclui 20% dos itens, que representam cerca de 80% do capital investido;

- Classe B: inclui 30% dos itens, que representam cerca de 15% do capital investido;
- Classe C: inclui 50% dos itens, que representam cerca de 5% do capital investido.

Assim, o apêndice 1 mostra a curva ABC traçada. Na curva A foi alocado 70% do investimento em estoque totalizando 786 itens; na curva B têm-se 886 itens, representando 15% do investimento; e na classe C 4781 itens ou seja, 5% do capital investido.

A incorporação da curva ABC demonstra a importância que deverá ser dada aos itens. O gestor terá um instrumento capaz de direcionar quais produtos devem ter um controle mais rigoroso.

5.4 AVARIAS

Considerando a inexistência de um controle das avarias, propõe-se que a empresa passa a registrar as ocorrências, destacando o produto, quantidade, valor, fabricante e motivo. Assim, periodicamente deve-se realizar uma análise acerca dos dados obtidos, no sentido poder identificar gargalos que possam estar elevando os custos.

Em todo caso, o apêndice 2 mostra uma planilha contando os valores avariados. A princípio tem-se um valor pequeno, mas que precisa ser monitorado para que não venha a comprometer os resultados organizacionais.

6 CONCLUSÃO

A Administração de Materiais é vista como uma área que vem se consolidando nas organizações, pois tem o objetivo de gerenciar adequadamente os itens, em termos das entradas e saídas, o que repercute diretamente na redução dos custos.

O presente trabalho possibilitou uma avaliação crítica quanto às atividades da Administração de Materiais desempenhadas na empresa. Através da identificação de alguns problemas, foi despertada a atenção para conhecer e avaliar os processos de maneira mais minuciosa, observando realmente como eles funciona dentro da empresa. Assim, pôde ser vista a necessidade de se definir um modelo de previsão de demanda, que conduz a definição dos níveis de estoque, associado à determinação do ponto de pedido, estoque mínimo (segurança) e representatividade dos materiais. É oportuno destacar que como o levantamento de dados foi real, as simulações realizadas também são reais, podendo ser incorporada imediatamente e, o que é melhor, sem a ocorrência de custos.

O referido trabalho foi de grande importância para o pesquisador, permitindo a aquisição de mais conhecimento relacionado à área de Logística, conhecendo e compreendendo melhor como é o funcionamento relacionado ao setor de estoques, constituindo-se em grande importância devido à atenção que deve ser dada aos clientes externos da empresa.

O resultado deste trabalho implica em resultados significativos para a empresa, possibilitando o desenvolvimento de um controle de estoques bem definido. Assim, a solução dos problemas relatados consistirá em uma oportunidade para ampliar a oferta de seus produtos, o que aumentará a satisfação dos clientes e o crescimento da empresa.

REFERÊNCIAS

ACEVEDO C. Rosa; NOHARA J. Jordam.-**Monografia no Curso de Administração Guia Completo de Conteúdo e Forma.** Atlas 2004

ARNOLD, J. R. Toni. **Administração de materiais.** São Paulo, Atlas, 1999.

BALLOU, Ronald H. **Logística empresarial transporte administração de materiais distribuição física.** São Paulo: Atlas, 1993.

BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos.** São Paulo: Saraiva, 2003.

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística empresarial o processo de integração da cadeia de suprimento.** São Paulo: Atlas, 2001.

DIAS, Marco Aurélio p. **Administração de materiais.** São Paulo: Atlas, 1993.

DORNIER, Philippe.; ERNST, Ricardo; FENDER Michel e KOUVELIS Panos. **Logística é operações globais.** São Paulo: Atlas, 2000.

FLEURY, Paulo Fernando.; WANK, Peter.; FIGUEIREDO, Kleber Fossati. **Logística empresarial a perspectiva brasileira.** São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, P. Garcia; ALT P. R. Campos. Administração de materiais e recursos patrimoniais. Saraiva, 2001.

NOVAES, Antônio Galvão. Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

POZO, Hamilton. Administração de recursos materiais e patrimoniais uma abordagem logística. São Paulo: Atlas, 2002.

VERGARA S. Constant. Projetos de Relatórios de Pesquisa em Administração. Atlas 2004

VIANA, João José. Administração de materiais um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2000.

ANEXOS



DESCRICAO	LABORATORIO	PREÇO	JAN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AUG	SET	Out	Total	Acumul	%	CLASSE	PMMA	PMMP	TR	ATR	Emm	PP	
RENAGEL 300MG C180 CPR REV5	GENZYME	856,10	3,645	1,008	6,078	3,177	3,930	780	1,700	2,431	1,500	2,763	2348378,33	2348378,33	12,99	A	1294,50	2,783	1,691	8	2	169	628
ENTROMAX 4,000MG/ENTRINJA 12X1ML BLAS	BLAUSIGEL	1.386,12	500	1.666	-	-	-	-	-	833	-	333	481552,78	2849931,10	15,51	A	-41,08	333	208	8	2	22	111
MONO NORDIBK	MONO NORDIBK	195,99	2	-	5,469	4,500	-	4,891	1	4,001	1	2,069	409101,22	3259441,31	17,73	A	2194,11	2,069	1,481	8	2	139	606
DORFLEX C240 CPR	SANOFI-AVENTIS	58,54	1,415	2,768	2,280	2,792	3,456	3,489	2,808	3,072	1,057	2,870	196292,29	3415723,00	18,58	A	2994,06	2,870	2,290	8	2	178	890
ASTRAZENCA HOSP	ASTRAZENCA HOSP	821,97	35	108	7	318	688	8	6	32	-	135	124184,93	3530892,23	19,26	A	78,00	135	10	8	2	9	46
MEKONEN IV 500MG C10 FIA	ABBOTT DN HOSP	3.899,38	62	1	136	31	1	11	20	-	-	28	11054,08	3851938,31	19,87	A	-10,68	28	4	8	2	2	9
ACHIE LINHA 3	ACHIE LINHA 3	439,86	305	8	112	875	33	304	103	201	5	216	8490,89	3746797,19	20,38	A	115,81	216	99	8	2	14	72
CORISTINA D C192 CPR	SCHERING OTC	83,52	300	390	821	937	1,741	1,117	2,325	1,103	304	985	80810,74	3827007,43	20,82	A	1470,31	985	886	8	2	65	323
VIAGRA 50MG CH BIA+SER	PFIZER	83,37	977	944	1,113	791	848	715	720	1,468	400	889	74143,72	3901751,15	21,23	A	763,87	889	754	8	2	59	298
DOSTINEK 0,8MG C8 CPR	PFIZER	187,21	1,214	15	40	24	2,403	50	15	39	22	425	71008,51	3972759,87	21,81	A	31,33	425	28	8	2	28	142
EXELON 1,5MG C28 CAPS	NOVARTIS	104,25	108	173	183	167	1,690	2,102	83	1,258	70	691	67901,50	4040981,17	21,88	A	1059,17	691	574	8	2	43	217
EXELON 3,0MG C28 CAPS	NOVARTIS	110,68	115	68	181	136	1,312	1,572	88	1,351	62	544	65092,62	4105763,79	22,34	A	940,31	544	505	8	2	36	181
TARGIFOR C C18 CPR EFERV	SANOFI-AVENTIS	18,14	1,487	2,261	1,800	1,904	5,893	6,137	3,861	4,995	1,190	3,425	82135,55	4187040,34	22,68	A	4314,42	3,425	2,937	8	2	228	1142
MYLANTE PLUS MORANGO 240 ML	PFIZER OTC	13,25	363	9,816	18,300	337	87,798	487	1,756	693	170	4,832	81374,00	4229933,34	23,01	A	-483,75	4,832	571	8	2	308	1.544
TYLENOL 750MG C200 CPR	JANSEN OTC	135,00	301	284	333	281	668	672	417	428	378	414	58990,00	4398513,34	23,31	A	537,69	414	428	8	2	28	138
SUBSTRATE C80 CPR	BMS	10,49	4,142	4,765	5,287	6,038	5,786	5,495	6,865	6,223	3,178	5,064	433333,19	23,60	A	5211,06	5,064	4,542	8	2	338	1.688	
LAVANIA P/BAY 200 ML	JUJ CONSUMO	9,16	1,351	1,965	3,157	2,439	3,348	7,757	8,647	18,343	5,478	5,768	53110,70	4391448,80	23,89	A	12701,44	5,768	9,398	8	2	387	1.933
ACHIE LINHA 1	ACHIE LINHA 1	22,00	2,238	2,831	2,720	2,091	2,770	2,947	2,335	2,070	1,091	2,368	53538,44	4443987,34	24,18	A	2022,89	2,368	1,858	8	2	169	796
INACEF IG IV MINIBAG C10 FIA	BMS INSTITUCIONAL	443,29	-	-	-	-	180	190	691	-	-	118	5173,88	4495281,21	24,46	A	248,67	118	122	8	2	8	39
WACK VAPORAL 2X12G	PROCTER & GAMBLE	87,60	488	441	883	548	722	817	674	604	225	576	60418,67	4545679,88	24,73	A	553,56	576	446	8	2	38	182
PFIZER 20MG C20 CPR REV5	PFIZER	127,70	378	185	175	297	111	426	1,114	771	63	361	40916,51	4565596,39	25,00	A	900,31	361	434	8	2	26	130
BUSCOPAN COMPTO QTS 20 ML	ROEHRINGER INGEI-HEIM	8,62	8,300	7,816	7,816	9,890	9,894	9,198	8,542	7,979	3,908	7,839	489156,46	4644752,84	25,27	A	7902,33	7,839	5,873	8	2	503	2.513
ROCATAN 20MG C20 CAPS	ROCHE	99,44	181	285	48	1,337	348	428	1,033	999	300	507	48419,89	489172,74	25,53	A	710,26	507	497	8	2	34	168
SIGMA HOSP	SIGMA HOSP	44,56	2	398	5	3,905	5	4,007	1,000	1	-	1,046	48925,73	4730788,46	25,78	A	1112,81	1,046	951	8	2	70	349
PFIZER 10MG C20 CPR REV5	PFIZER	72,89	425	378	401	447	324	714	1,294	1,279	195	805	44114,65	4733913,11	26,03	A	923,22	805	681	8	2	40	202
SCHE BRASIL	SCHE BRASIL	3,46	18,391	7,252	15,250	8,737	14,443	13,974	14,629	18,875	6,599	12,570	43940,86	4827403,77	26,26	A	13988,68	12,570	11,110	8	2	838	4.190
GLACIL 2MG C20 CPR	NOVARTIS	14,28	3,883	2,101	3,406	3,177	3,387	2,935	3,287	3,004	1,639	3,013	43207,23	4870431,00	26,50	A	2987,89	3,013	2,907	8	2	201	1.004
BENEGOR 300MG C25MG CPR REV5	DORSA	49,08	456	416	656	749	1,137	1,431	1,205	1,121	508	860	42180,70	4912811,70	26,73	A	1211,86	860	867	8	2	57	287
TYLENOL 200MG CONIC QTS 15 ML	JANSEN OTC	8,69	3,467	3,128	4,539	5,161	7,005	11,074	3,343	3,055	2,896	4,854	42037,56	4954949,26	26,94	A	4937,39	4,854	3,821	8	2	324	1.818
LYPTAL QTS 15 ML	BMS OTC	8,73	4,991	1,873	4,407	5,645	7,117	5,394	5,797	5,697	2,570	4,778	41891,57	4989340,83	27,18	A	5393,75	4,778	4,104	8	2	318	1.592
MERCK SHARP DOHME HOSP	MERCK SHARP DOHME HOSP	77,38	794	608	659	399	486	77	1,234	96	252	531	41954,39	5037385,22	27,41	A	259,59	531	343	8	2	35	177
BMS INSTITUCIONAL	BMS INSTITUCIONAL	10,09	4,117	3,727	4,435	3,364	3,892	3,880	4,781	4,113	2,035	3,855	38890,83	5076201,05	27,62	A	3428,66	3,855	3,221	8	2	287	1.285
GAULINEX 200 ML	GAULINEX 200 ML	3,25	15,590	14,160	7,363	10,033	15,039	12,747	8,534	18,138	6,803	11,839	38902,11	5115093,19	27,83	A	10087,84	11,839	9,990	8	2	798	3.980
OSTEOPOR 70MG CH CPR	DELTA	22,85	201	187	263	263	7,905	3,276	5,299	3,025	6	1,894	38971,62	5153464,78	28,04	A	2834,19	1,894	1,986	8	2	113	595
NOVALGINA 500MG SOL ORAL 100 ML	SANOFI-AVENTIS	9,34	1,736	2,719	4,371	4,088	4,822	7,737	3,610	8,316	1,208	4,078	36971,63	5191596,41	28,28	A	4970,00	4,078	3,488	8	2	272	1.369
NOVALGINA FPS 30 BLOC SOLAR 120 ML	JUJ CONSUMO	20,03	2,462	1,294	1,510	1,050	701	1,108	1,355	6,367	1,899	Tendencia	36899,20	5229595,91	28,45	A	2738,69	1,899	2,529	8	2	127	633
REDUCON C20 20 ML	BAYER ROCHE OTC	4,86	5,507	6,829	7,896	7,127	11,187	9,953	9,216	8,938	4,213	7,720	37917,04	5287112,65	28,68	A	6488,47	7,720	6,800	8	2	615	2.673
DIPROSPAN INJ 1X1 ML	SCHERING PLOUGH S/A	11,87	977	2,700	2,973	4,312	3,973	4,014	3,947	1,892	3,111	4,812	36927,87	5304940,22	28,98	A	3789,25	3,111	2,821	8	2	207	1.037
PERILUTAN SOL INJ 1X1 ML	BOEHRINGER INGEI-HEIM	7,71	3,511	3,432	3,046	4,312	3,973	5,184	5,021	6,941	3,740	4,812	359597,66	5339997,88	29,08	A	5829,56	4,812	4,777	8	2	307	1.537
QUADRIMER CREAME 20G	SCHERING PLOUGH S/A	15,52	1,008	1,724	432	3,883	3,113	3,319	3,533	2,524	2,845	2,295	35147,63	5374745,51	29,24	A	2879,63	2,295	1,915	8	2	151	785
HYPOGLUC POM 40G	NOVARTIS	4,71	8,914	7,489	7,200	8,980	6,113	8,420	6,560	9,995	4,627	7,259	34376,29	5409123,80	29,43	A	6626,58	7,259	6,542	8	2	487	2.433
BIOTONICO 400 ML	DORSA	8,22	4,089	3,370	5,874	3,501	4,719	4,425	4,795	4,821	2,382	4,178	34326,55	5443653,24	29,62	A	3947,14	4,178	3,508	8	2	278	1.362
MEGALINA C20 DRG	ALTAIR CONSUMO	7,24	5,219	4,183	3,884	5,437	4,128	6,715	4,316	5,534	1,891	4,602	33317,66	5478770,02	29,80	A	3989,84	4,602	3,648	8	2	307	1.534
NOVALGINA FPS 50 LOCAO 120 ML	JUJ CONSUMO	22,97	1,738	1,851	1,077	851	834	890	1,011	1,748	992	1,748	33079,35	5500649,37	29,98	A	2104,86	1,400	1,920	8	2	96	480
MEVOCAL SPRAY 20 ML	SCHE BRASIL	3,12	12,170	7,999	11,969	8,990	12,619	11,473	11,940	13,942	5,834	10,562	33018,49	5542894,80	30,18	A	9793,64	10,562	8,916	8	2	705	3.527
BIODUNA C21 20 ML	SANOFI-AVENTIS	10,52	3,513	2,628	3,883	3,705	2,650	4,009	2,242	3,053	1,284	3,072	32915,10	5575179,87	30,33	A	2288,19	3,072	2,277	8	2	205	1.024
VOLTAREN 50MG C20 CPR	NOVARTIS	12,81	2,778	1,774	3,432	2,498	2,850	2,411	2,485	2,878	1,192	2,448	31332,26	5606613,23	30,50	A	2021,56	2,448	1,914	8	2	163	815
RYOTRIEL 2,0MG C20 CPR	ROCHE	5,63	5,365	5,245	6,156	5,658	5,865	5,705	5,571	6,803	2,831	5,501	30971,88	5637485,11	30,67	A	4997,87	5,501	4,902	8	2	367	1.834
CATAFALAM 50MG C20 DRG	NOVARTIS	12,69	2,831	2,184	2,867	2,197	2,548	2,396	2,486	2,890	1,147	2,404	30812,40	5667997,51	30,84	A	1932,03	2,404	1,905	8	2	160	801
TRICHLAR C21 DRG	SCHE BRASIL	4,37	8,991	1,397	7,874	2,622	9,982	8,970	9,328	10,398	4,037	8,933	29893,91	5697891,42	31,00	A	8402,75	8,933	6,914	8	2	482	2.311
SCHEPAR 100MG C12 CPR	SCHERING PLOUGH S/A	14,91	879	1,333	1,873	3,188	2,334	1,884	2,998	2,698	1,941	1,941	28935,34	5726356,78	31,18	A	2343,33	1,941	1,701	8	2	128	647
PANTOCOL 40MG C28 CPR	ALTAIR PHARMA	103,38	261	219	324	357	337	192	373	320	84	275	67540,72	5754072,24	31,31	A	238,03	275	189	8	2	18	92
CELEBRA 200MG C10 CAPS	PFIZER	20,88	1,200	1,049	1,476	1,292																	

[illegible]

ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	14.18	497	541	694	690	1.078	710	522	791	331	644	10001440.20	84.80	A	633.84	948	513	2	2	43	218
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	37.80	265	178	273	285	318	243	201	268	140	243	10000029.27	84.74	A	211.63	243	189	2	2	18	81
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	1.28	688	1387	1185	1185	1.682	1.645	1.589	1.748	791	1353	10000029.27	84.78	A	1440.78	1353	128	2	2	86	444
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	7.18	1.078	1.016	1.270	1.243	1.430	1.430	1.430	1.430	782	1772	10000029.27	84.84	A	1007.847	1772	1071	2	2	86	324
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	0.21	687	769	1.053	1.180	1.237	1.237	1.237	1.237	782	1772	10000029.27	84.84	A	1007.847	1772	1071	2	2	86	324
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	20.03	181	107	233	182	323	243	203	404	172	346	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	30.03	281	285	381	273	311	324	287	381	285	345	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	0.31	1.018	1.018	1.244	1.008	1.411	1.448	1.263	1.378	892	1.048	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	180.37	35	71	80	81	58	58	39	53	81	54	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	83.82	89	79	87	140	84	113	187	133	78	107	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.38	944	860	960	1.040	1.040	1.040	1.040	1.040	687	687	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.33	1.585	1.585	1.182	1.182	1.182	1.182	1.182	1.182	1.182	1.182	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	3.25	2.544	2.544	3.221	2.427	3.053	2.915	2.978	3.309	1.360	2.744	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	118.13	88	74	110	80	112	88	82	82	82	82	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	12.84	638	638	638	638	638	638	638	638	638	638	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	18.45	734	604	21	21	644	644	566	566	283	283	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	15.28	608	608	608	608	608	608	608	608	608	608	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	36.04	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	60.80	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	16.23	480	338	607	569	531	410	448	544	328	470	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	6.12	608	724	1.005	1.203	2.081	1.848	1.838	2.144	884	1.038	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	24.78	184	184	481	220	448	344	314	613	708	481	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	26.12	317	275	569	338	343	254	283	360	124	310	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	10.46	365	520	547	478	597	581	430	433	170	448	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	1.88	1.800	5.147	4.973	5.988	6.216	5.265	7.201	7.842	3.112	5.243	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	11.28	774	685	685	685	685	685	685	685	685	685	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	32.88	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.87	881	1.680	1.720	1.005	2.024	2.028	2.243	1.228	688	1.823	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	20.50	381	275	344	448	567	588	811	691	222	431	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	40.72	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	40.72	211	1.818	1.742	1.830	2.142	2.389	2.748	2.292	1.108	2.017	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	73.49	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	33.02	304	278	304	278	304	278	304	278	304	278	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	23.32	304	318	283	344	338	344	338	344	338	344	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	19.33	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	17.11	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.73	588	273	1.088	680	1.148	628	1.130	1.888	888	874	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	20.02	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	53.08	197	178	287	135	135	135	135	135	135	135	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	19.30	348	347	435	335	361	348	749	736	243	345	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.22	1.808	1.468	1.448	1.272	1.487	1.235	1.848	1.333	578	1.265	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	7.03	1.270	848	1.281	1.023	1.381	1.240	1.280	1.652	644	1.208	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.46	1.061	886	1.284	924	858	788	688	688	688	688	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	10.05	548	548	548	548	548	548	548	548	548	548	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	23.88	201	187	228	344	524	524	381	522	208	341	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	10.80	1.078	534	683	688	828	828	628	628	628	628	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	33.11	130	108	186	123	180	244	128	212	138	157	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.28	704	927	638	806	1.141	1.237	1.148	1.163	438	488	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	17.83	12	301	300	488	888	888	478	788	888	478	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	15.52	607	487	685	982	612	618	988	688	238	942	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	0.00	683	623	840	1.263	2.183	1.621	1.853	2.327	598	1.362	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	28.11	180	217	288	378	330	830	830	830	284	317	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	131.88	78	84	81	84	88	88	82	82	34	85	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	9.46	1.731	1.877	1.778	1.062	1.740	1.488	1.618	1.714	622	1.882	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	5.46	1.018	1.080	2.025	1.842	1.443	2.024	1.634	1.862	1.728	1.908	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	14.78	288	242	732	688	830	830	718	714	288	968	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	11.77	421	318	328	430	684	1.184	1.182	1.882	283	288	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C10	PRZER	5.37	2.987	1.418	1.532	1.263	1.758	1.138	1.883	1.834	727	1.528	10000029.27	84.80	A	318.47	346	287	2	2	18	82
ALPHACON 100000 C10 C1																						

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80																				

OTOMORPHIA OTIS 10 ML	MEDLEY	6.60	578	551	778	660	1.112	1.480	816	644	944	307	624	horizontal	6400.20	12070327.69	89.67	A	646.28	8	2	65	275	
MEVSE ORAL C12 CPH	EURORAMA	10.63	474	474	464	644	640	671	878	708	708	307	632	horizontal	6401.28	12070328.66	88.70	A	646.17	8	2	35	275	
PRERAMOR CORDA 200	SAFOPHIA	7.78	561	561	643	678	581	778	628	581	628	428	720	horizontal	6403.14	12081827.74	88.73	A	630.81	8	2	48	240	
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	3.97	448	448	663	678	581	778	628	581	628	428	720	horizontal	6403.14	12081827.74	88.73	A	630.81	8	2	38	182	
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	20.77	237	187	678	309	346	268	310	336	309	309	309	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	18	80
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	26.16	233	140	178	246	219	266	274	291	193	222	222	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	58.37	134	87	164	100	219	61	1	52	1	52	1	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	10.80	134	87	164	100	219	61	1	52	1	52	1	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	14.82	604	604	448	448	448	448	448	448	448	448	448	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	7.78	782	782	448	448	448	448	448	448	448	448	448	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	13.85	373	330	403	403	403	403	403	403	403	403	403	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	16.78	365	321	428	428	428	428	428	428	428	428	428	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	18.78	365	321	428	428	428	428	428	428	428	428	428	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	24.90	78	147	485	134	222	207	128	246	415	154	278	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	19.86	209	209	215	209	317	351	345	415	154	278	278	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	54.45	86	87	128	84	107	88	84	134	134	51	101	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	7.78	428	428	448	448	448	448	448	448	448	448	448	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	1.88	568	568	254	568	568	568	568	568	568	568	568	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	30.87	303	303	113	184	148	148	148	148	148	148	148	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	10.21	573	401	674	720	672	623	628	658	549	251	637	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	20.15	240	244	230	240	217	228	207	214	100	132	185	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	29.80	191	194	214	181	218	173	191	227	191	191	191	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	5.73	652	565	741	681	1.811	1.188	1.317	1.148	1.088	941	1.088	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	22.79	221	148	260	143	778	191	149	190	106	238	238	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	26.81	189	178	228	230	290	228	78	182	182	182	182	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	14.60	419	44	281	520	410	450	468	584	584	264	377	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	3.53	148	52	140	218	180	168	168	168	168	168	168	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	24.73	86	131	180	178	228	195	142	214	26	186	186	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	8.70	1.044	488	648	648	1.118	1.128	1.081	1.101	1.081	1.081	1.081	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	12.86	247	244	267	251	244	302	322	421	201	278	278	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	1.470	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	24.24	184	184	212	223	223	223	223	223	223	223	223	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	5.80	737	735	470	598	642	1.388	1.185	1.048	373	623	623	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	0.78	2.875	4.842	1.878	2.573	1.440	1.713	1.737	1.843	3.931	8.628	8.628	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	8.72	968	648	652	603	742	848	463	660	109	642	642	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	19.30	270	260	278	371	372	351	352	352	132	325	325	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	52.88	-	-	-	-	188	182	188	264	214	101	101	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	14.08	370	173	380	384	487	446	446	446	446	446	446	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	12.65	141	287	278	413	643	568	446	652	308	411	411	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	9.04	1.200	216	216	642	605	642	446	642	446	446	446	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	24.82	188	188	224	46	328	123	260	489	26	214	214	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	16.60	284	265	452	245	380	282	273	280	134	280	280	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	20.10	104	345	104	345	313	350	276	276	187	187	187	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	15.18	180	128	144	307	480	522	430	564	250	348	348	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	1.21	3.174	2.811	3.680	1.825	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	16.88	178	334	178	334	460	460	460	460	460	460	460	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	1.872	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	18.93	270	144	362	362	362	362	362	362	362	362	362	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	7.637	61	68	130	27	88	68	70	72	38	68	68	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	43.98	125	78	151	135	100	152	110	168	44	110	110	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	11.18	695	616	375	200	523	653	225	678	231	465	465	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	28.48	141	64	177	180	148	164	164	164	164	164	164	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	13.52	671	24	306	306	7	306	306	306	306	306	306	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	1.728.14	-	-	-	-	24	24	24	24	24	24	24	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	17.04	278	377	337	337	337	337	337	337	337	337	337	horizontal	6404.82	12082703.97	88.78	A	280.87	209	6	2	15	74
ALUMINUM CORDA 200	SAFOPHIA	29.21	188	148	263	217	263	263	2															

CHOCOLATE BROWN C200 C200	14.44	273	172	108	268	323	240	265	281	163	228	200/250	2387.41	14142805.72	78.85	6	237.88	228	204	6	2	18	78	
CYTOLOGICAL PVA	15.28	225	186	212	200	210	232	272	288	198	215	200/250	2387.35	14142805.77	78.87	6	213.97	215	180	6	2	14	72	
TELEPHONE JAL 120 ML	13.48	240	228	267	328	328	221	264	282	272	244	200/250	2387.08	14180077.84	78.88	6	187.60	244	185	6	2	16	81	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	45.80	68	228	267	328	328	48	178	272	1	78	200/250	2386.87	14180077.84	77.08	6	44.88	78	50	6	2	5	26	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	6.48	231	1748	231	231	1748	877	741	758	708	341	866	2377.66	14180077.84	77.02	6	819.78	866	853	6	2	40	188	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	11.00	268	268	268	268	268	318	278	324	664	288	288	2378.78	14180077.84	77.04	6	337.69	288	274	6	2	20	96	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	88.04	57	45	64	28	41	28	18	38	13	37	200/250	2374.88	14180077.84	77.04	6	13.03	37	22	6	2	2	12	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	48.84	71	63	68	38	102	81	78	81	28	71	200/250	2372.78	14180077.84	77.08	6	54.28	71	58	6	2	6	24	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	6.67	358	124	-	772	482	683	788	788	788	480	200/250	2368.78	14170008.17	77.08	6	721.64	480	483	6	2	35	185	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	9.46	388	388	387	372	388	388	388	388	388	388	200/250	2368.78	14170008.17	77.11	6	281.83	344	286	6	2	23	115	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	4.82	104	100	100	100	100	100	100	100	100	100	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	278.88	471	506	6	2	21	167	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	20.38	53	48	128	268	228	222	181	188	188	188	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	180.81	480	140	6	2	11	52	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	5.21	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	731.83	612	863	6	2	41	204	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	14.81	182	214	227	218	217	285	287	207	207	207	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	181.11	218	181	6	2	15	73	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	20.18	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	181.11	218	181	6	2	15	73	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	61.70	28	86	172	47	74	47	82	82	42	62	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	84.61	59	46	6	2	2	21	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	19.08	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	173.87	178	188	6	2	13	87	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	28.84	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	173.87	178	188	6	2	13	87	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	8.11	348	304	450	313	664	473	481	443	283	400	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	616.28	400	372	6	2	27	183	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	6.88	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	315.11	328	288	6	2	22	110	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	28.88	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	124.43	128	128	6	2	8	41	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	8.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	180.81	340	337	6	2	24	120	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	21.02	13	10	10	10	10	10	10	10	10	10	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	88.41	14	14	6	2	1	5	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	17.88	188	222	244	188	148	188	240	240	60	182	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	180.81	182	182	6	2	12	81	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	15.32	388	246	246	192	246	171	246	311	243	243	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	160.88	243	197	6	2	14	81	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	15.84	202	94	182	218	184	288	179	179	117	207	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	280.81	207	217	6	2	14	88	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	58.04	38	45	104	70	64	80	67	68	18	68	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	47.78	68	58	6	2	4	20	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	20.17	171	182	172	148	182	182	182	182	182	182	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	180.81	182	182	6	2	11	53	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	8.78	485	345	425	317	378	278	278	278	278	278	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	345.08	307	346	6	2	24	122	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	12.88	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	281.81	248	248	6	2	17	83	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	7.80	387	246	384	422	664	664	647	712	388	660	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	448.11	407	345	6	2	37	180	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	3.84	688	418	628	628	646	688	647	712	388	660	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	538.17	560	488	6	2	37	183	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	17.37	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	164.18	181	181	6	2	12	62	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	14.19	281	174	281	222	228	228	284	284	145	228	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	218.80	228	188	6	2	15	75	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	15.48	242	201	284	217	204	181	233	288	48	207	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	142.08	207	140	6	2	14	88	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	11.78	288	244	288	288	288	288	288	288	288	288	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	224.25	273	198	6	2	18	81	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	5.37	205	425	628	485	687	766	628	678	312	568	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	848.80	666	603	6	2	40	188	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	8.03	188	148	188	188	188	188	188	188	188	188	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	640.88	288	288	6	2	37	153	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	48.10	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	53.87	87	48	6	2	4	22	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	13.18	478	478	478	478	478	478	478	478	478	478	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	73.28	243	188	6	2	18	81	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	11.44	18	12	28	63	37	37	40	38	13	28	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	37.38	28	28	6	2	2	9	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	21.74	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	1013.82	188	987	6	2	78	348	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	483.38	2	8	32	-	-	-	-	-	-	-	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	-0.11	-	-	6	2	0	2	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	14.21	287	170	301	184	278	188	178	284	101	215	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	168.44	210	163	6	2	14	72	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	13.23	184	184	258	258	258	328	288	318	141	281	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	280.73	281	288	6	2	17	87	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	3.97	97	188	156	328	780	380	843	880	581	880	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	884.22	802	877	6	2	63	287	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	84.70	43	36	51	36	51	60	78	87	58	58	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	83.03	58	52	6	2	4	18	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	147.52	1	28	15	15	28	10	74	12	4	22	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	24.84	22	17	6	2	1	2	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	1.81	1848	1418	1431	1431	1714	1727	1888	2188	641	1483	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	1843.88	1883	1883	6	2	111	584	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	0.84	884	188	23	878	814	372	1117	878	330	842	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	812.78	842	839	6	2	36	181	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	11.88	283	288	288	281	287	246	281	281	180	288	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	284.82	284	248	6	2	18	88	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	13.48	238	238	238	238	238	238	238	238	140	238	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	188.88	238	188	6	2	18	78	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	13.77	288	182	228	278	227	283	343	343	164	248	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	271.78	248	235	6	2	17	83	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	23.86	148	106	88	94	182	182	182	182	180	60	150	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	144.78	133	121	6	2	9	44
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	21.64	3	132	144	110	188	207	180	207	132	147	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	228.38	147	187	6	2	10	48	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	1.81	1777	478	472	222	1088	872	188	188	188	188	200/250	2368.24	14170008.17	77.11	6	488.78	188	87	6	2	110	581	
MACROPHAGE PLASMA C200 C200	15.88	88	488	488	72	54	82	208																

ALCOCK 2845 C20 CTR	4.55	404	611	672	840	987	602	613	728	255	357	78.08	1920258.51	3050.51	3	533.28	197	462	2	38	175
ALCOCK 2845 C20 CTR	11.35	287	287	325	370	325	352	372	467	115	309	78.08	1920258.51	3050.51	3	278.78	599	223	2	21	162
ALCOCK 2845 C20 CTR	34.24	173	68	114	100	101	95	95	87	71	71	78.08	1920258.51	3050.51	3	80.17	80	80	2	0	20
ALCOCK 2845 C20 CTR	13.83	173	227	340	243	344	350	248	348	248	248	78.72	1920258.51	3050.51	3	319.72	252	198	2	17	84
ALCOCK 2845 C20 CTR	31.28	32	180	128	144	182	124	144	128	144	112	78.72	1920258.51	3050.51	3	87.81	112	78	2	7	27
ALCOCK 2845 C20 CTR	46.22	48	20	70	80	80	52	52	45	21	50	78.72	1920258.51	3050.51	3	44.53	50	37	2	0	2
ALCOCK 2845 C20 CTR	4.01	367	370	688	1511	345	654	1387	1371	342	671	78.72	1920258.51	3050.51	3	800.08	871	754	2	68	280
ALCOCK 2845 C20 CTR	7.80	374	282	478	563	565	480	564	564	218	345	78.84	1920258.51	3050.51	3	638.58	441	540	2	28	147
ALCOCK 2845 C20 CTR	9.80	221	8	782	348	414	622	412	412	718	345	78.84	1920258.51	3050.51	3	337.43	395	280	2	24	118
ALCOCK 2845 C20 CTR	4.17	865	197	887	473	1301	1490	490	353	227	624	78.84	1920258.51	3050.51	3	894.38	634	532	2	48	270
ALCOCK 2845 C20 CTR	1.88	1895	1897	2110	4288	2112	2250	1538	2128	431	2088	78.84	1920258.51	3050.51	3	1080.53	2088	1404	2	138	688
ALCOCK 2845 C20 CTR	44.18	58	67	289	101	108	44	44	38	51	68	78.84	1920258.51	3050.51	3	37.14	68	68	2	6	28
ALCOCK 2845 C20 CTR	85.18	58	48	47	70	42	87	82	86	41	68	78.84	1920258.51	3050.51	3	84.84	68	68	2	4	10
ALCOCK 2845 C20 CTR	21.01	99	94	190	247	198	228	208	202	87	165	78.84	1920258.51	3050.51	3	1365.62	165	146	2	11	85
ALCOCK 2845 C20 CTR	13.98	214	224	241	300	244	246	240	248	128	247	78.84	1920258.51	3050.51	3	165.83	165	146	2	11	85
ALCOCK 2845 C20 CTR	24.42	188	338	241	148	148	154	128	128	168	168	78.84	1920258.51	3050.51	3	237.72	242	208	2	18	82
ALCOCK 2845 C20 CTR	34.42	38	38	63	148	128	114	112	121	121	168	78.84	1920258.51	3050.51	3	119.08	168	100	2	7	33
ALCOCK 2845 C20 CTR	14.50	200	220	328	243	277	287	318	308	432	248	78.84	1920258.51	3050.51	3	119.08	168	100	2	7	33
ALCOCK 2845 C20 CTR	19.34	182	144	212	192	277	188	171	208	97	178	78.84	1920258.51	3050.51	3	274.47	248	198	2	19	82
ALCOCK 2845 C20 CTR	2.50	1388	1323	1333	1333	1388	2164	1873	2041	749	1488	78.84	1920258.51	3050.51	3	184.47	178	137	2	12	58
ALCOCK 2845 C20 CTR	68.83	48	48	86	48	140	62	62	18	20	148	78.84	1920258.51	3050.51	3	1688.18	1488	1372	2	100	488
ALCOCK 2845 C20 CTR	4.75	559	719	719	81	1488	1028	853	1131	676	724	78.07	1920258.51	3050.51	3	36.22	52	31	2	9	17
ALCOCK 2845 C20 CTR	25.14	128	68	148	108	138	134	187	221	74	138	78.07	1920258.51	3050.51	3	1038.75	728	614	2	48	241
ALCOCK 2845 C20 CTR	81.80	48	63	72	86	48	68	68	72	49	68	78.07	1920258.51	3050.51	3	103.78	198	128	2	8	48
ALCOCK 2845 C20 CTR	25.52	65	258	162	287	287	287	187	184	298	118	78.13	1920258.51	3050.51	3	77.88	198	128	2	4	22
ALCOCK 2845 C20 CTR	12.35	200	184	213	192	237	187	184	298	118	397	78.13	1920258.51	3050.51	3	77.88	198	128	2	4	22
ALCOCK 2845 C20 CTR	53.48	22	41	41	57	43	65	75	119	68	84	78.13	1920258.51	3050.51	3	181.22	187	173	2	13	68
ALCOCK 2845 C20 CTR	72.87	85	24	87	51	34	85	52	52	47	47	78.13	1920258.51	3050.51	3	111.27	48	48	2	4	21
ALCOCK 2845 C20 CTR	38.01	84	84	114	104	128	78	78	78	78	78	78.13	1920258.51	3050.51	3	30.82	47	32	2	3	14
ALCOCK 2845 C20 CTR	13.37	162	174	180	281	282	287	287	172	172	288	78.22	1920258.51	3050.51	3	77.87	68	67	2	6	28
ALCOCK 2845 C20 CTR	28.38	118	108	138	138	138	110	118	188	78	178	78.22	1920258.51	3050.51	3	848.08	248	277	2	17	85
ALCOCK 2845 C20 CTR	38.08	118	108	138	138	138	110	118	188	78	178	78.22	1920258.51	3050.51	3	121.81	128	107	2	8	43
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	84.84	362	362	2	9	29
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	3050.51	3	317.84	330	281	2	22	110
ALCOCK 2845 C20 CTR	10.31	345	287	411	74	638	362	362	362	362	362	78.28	1920258.51	30							

LIRES	13.74	344	285	265	284	248	245	289	287	135	270	Notional	3725.19	13485150.04	74.29	8	160.17	270	302	3	15	80
PLANET LUNG C2D CTR	26.08	111	85	84	137	170	184	184	284	101	148	Actual	3718.00	13487289.54	74.31	8	212.09	148	160	8	2	10
PLANET LUNG C2D CTR	99.88	118	122	147	60	84	84	89	136	41	68	Notional	3716.85	13491158.19	74.33	8	85.89	89	73	8	2	4
NOVO-MODERN	69.88	84	28	34	47	47	47	47	78	44	54	Notional	3712.23	13495531.41	74.35	8	83.64	64	84	8	2	4
MEDLEY GEN	16.84	154	120	332	282	284	283	301	435	87	224	Notional	3710.08	13498971.46	74.37	8	310.89	224	228	8	2	10
BIOPHARM	70.81	64	35	42	66	66	61	81	63	34	52	Notional	3705.08	13497771.87	74.39	8	58.89	52	82	8	2	4
PROCTER & GAMBLE	20.49	122	120	261	217	265	261	213	188	110	183	Notional	3686.77	13576470.34	74.41	8	204.17	183	183	8	2	12
ASTRA-ZENCA	3.25	1123	1362	1439	1085	1086	1108	1118	1333	505	523	Notional	3684.55	13600109.87	74.43	8	883.68	1337	874	8	2	78
ACHIE-LINNA 1	5.19	592	457	860	703	601	723	618	710	223	887	Notional	3684.05	13685378.82	74.45	8	540.03	887	463	8	2	40
ACHIE-LINNA 1	18.36	293	225	299	392	292	228	184	227	117	228	Notional	3681.39	136987460.31	74.47	8	164.22	228	188	8	2	18
GALLERIA	42.42	18	11	54	77	86	86	322	72	107	42	Notional	3680.54	13697180.85	74.49	8	142.83	67	81	8	2	8
BAYER OTC	8.89	487	417	250	903	788	861	616	864	363	85	Notional	3680.19	13694687.24	74.51	8	560.75	561	480	8	2	37
ACHIE-LINNA 3	15.11	217	221	238	288	288	288	287	288	114	243	Notional	3678.45	13698845.46	74.53	8	238.11	243	201	8	2	18
ACHIE-LINNA 3	18.28	229	178	288	241	222	218	218	229	81	201	Notional	3671.29	13702210.77	74.55	8	159.50	201	183	8	2	13
DECA-ORON COOL OTS 8 ML	5.05	608	569	608	773	877	773	777	789	370	648	Notional	3669.73	13709488.65	74.57	8	639.33	648	573	8	2	43
JILI-CONSUMO	2.45	1317	1432	1425	1338	1421	1437	1437	1882	844	1480	Notional	3668.74	13709556.26	74.59	8	1427.36	1480	1380	8	2	100
ORGANON	10.64	548	378	412	333	385	378	398	437	204	385	Notional	3664.80	13713218.85	74.61	8	242.82	385	288	8	2	24
NOVARTIS	138.55	24	28	46	38	45	15	4	14	28	28	Notional	3662.86	13716682.72	74.63	8	163.11	28	28	8	2	2
ACHIE-LINNA 3	44.65	42	67	64	70	133	130	118	501	48	62	Notional	3661.08	13720441.17	74.65	8	97.61	62	74	8	2	6
AMBIOTT	8.58	408	382	423	532	532	408	418	502	228	427	Notional	3661.32	13724192.86	74.67	8	388.06	427	348	8	2	20
FARMASIA ROMANA	4.88	198	802	808	888	834	1188	738	845	-	741	Notional	3660.84	13727243.02	74.69	8	538.11	741	441	8	2	48
BIOS	24.78	178	177	137	157	141	182	140	142	98	147	Notional	3645.45	13731488.44	74.71	8	111.78	147	121	8	2	19
MEDLEY	12.73	388	280	280	274	322	320	321	288	180	280	Notional	3645.02	13738513.46	74.73	8	216.00	288	223	8	2	18
BIOS	48.85	74	87	86	103	86	78	86	88	37	78	Notional	3638.83	13738773.00	74.75	8	87.83	73	91	8	2	6
CRISTALLA PHARMA	48.85	77	53	102	102	81	61	85	85	38	78	Notional	3638.37	13742489.37	74.77	8	48.25	78	48	8	2	5
CEVA 33 LUNG C2D CTR	14.61	122	47	201	100	374	408	292	338	111	248	Notional	3635.05	13746004.44	74.79	8	373.03	248	245	8	2	18
BAYER MED	60.24	85	47	117	71	81	61	80	80	44	72	Notional	3634.05	13748878.43	74.81	8	83.02	72	58	8	2	6
BIOLAR-SALUS	14.72	285	268	231	241	301	249	274	277	88	247	Notional	3633.87	13753331.00	74.83	8	168.19	247	185	8	2	18
MOORE	8.30	341	434	468	487	601	428	585	638	227	437	Notional	3623.41	13760651.41	74.85	8	424.88	437	370	8	2	28
VALMIA LUNG C2D CTR	11.78	214	265	294	464	800	411	331	285	108	348	Notional	3618.00	13766063.41	74.87	8	281.62	348	316	8	2	21
PEDALITE LUNG C2D CTR	8.24	282	847	441	582	483	492	388	685	238	408	Notional	3618.44	13769118.85	74.89	8	478.72	408	438	8	2	20
AMBIOTT	30.17	85	107	148	113	142	105	135	148	88	120	Notional	3618.34	13767760.19	74.91	8	113.88	120	102	8	2	8
BIOS GEN	8.73	429	481	518	447	688	268	678	674	285	413	Notional	3608.37	13773389.88	74.92	8	282.53	413	318	8	2	28
CEVA 33 LUNG C2D CTR	7.21	-	-	-	981	848	838	878	483	424	172	Notional	3601.80	13774881.36	74.94	8	886.84	300	437	8	2	33
BIOLAR-SALUS	8.43	820	432	808	512	538	838	842	813	284	527	Notional	3600.17	13778891.83	74.96	8	488.84	527	440	8	2	36
AMBIOTT	9.24	371	488	382	389	438	534	344	371	227	387	Notional	3598.49	13781291.82	74.98	8	327.84	387	310	8	2	28
CEVA 33 LUNG C2D CTR	14.58	388	287	44	233	254	274	284	350	139	247	Notional	3588.40	13785871.82	75.00	8	223.80	247	222	8	2	18
STIEFEN LUNG C2D CTR	12.74	272	286	389	286	324	289	244	369	84	287	Notional	3582.86	13788300.10	75.02	8	214.50	282	202	8	2	18
BOEHRINGER INGELHEIM	218.78	10	5	23	16	38	14	13	22	8	17	Notional	3582.42	13788888.82	75.04	8	18.47	17	13	8	2	1
EUROPHARMA	14.36	252	288	191	-	384	-	432	849	703	285	Notional	3582.42	13788888.82	75.04	8	18.47	17	13	8	2	1
ALCON	11.21	120	114	270	240	446	348	411	819	278	317	Notional	3581.80	13800317.52	75.06	8	326.42	317	280	8	2	17
LAFARMESIA	11.00	287	243	264	370	240	243	328	422	203	325	Notional	3578.89	13802388.82	75.12	8	326.42	325	280	8	2	17
BAYER NOCUE OTC	17.83	189	89	-	377	250	178	184	228	113	283	Notional	3578.89	13802388.82	75.12	8	326.42	283	280	8	2	17
PARMOQUINCA	9.30	419	178	918	423	356	423	417	488	162	383	Notional	3578.43	13810874.73	75.14	8	356.43	383	328	8	2	20
PURUIT 80 DOSES	18.40	102	197	80	90	260	208	202	202	101	183	Notional	3570.82	13814446.36	75.16	8	221.19	183	173	8	2	13
AMBIOTT	8.21	518	333	441	464	383	528	582	488	180	434	Notional	3568.70	13818912.14	75.18	8	379.28	434	348	8	2	28
CEVA 33 LUNG C2D CTR	5.17	608	868	582	683	748	789	687	858	589	689	Notional	3568.70	13818912.14	75.18	8	379.28	689	689	8	2	28
STIEFEL	18.82	288	187	273	241	222	218	225	283	103	228	Notional	3567.28	13821574.85	75.20	8	789.19	228	183	8	2	48
BIOS	82.24	40	37	47	86	89	38	24	27	23	38	Notional	3565.28	13823882.47	75.24	8	28.14	38	28	8	2	3
AMBIOTT	301.81	10	17	12	18	6	21	1	18	6	12	Notional	3565.28	13823882.47	75.24	8	28.14	12	78	8	2	3
CEVA 33 LUNG C2D CTR	10.51	-	220	23	312	682	878	383	720	78	138	Notional	3561.31	13835778.61	75.26	8	580.89	358	348	8	2	23
BIOLAR-SALUS	9.88	418	347	464	387	377	344	464	464	32	383	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	386	224	8	2	14
BIOS	14.01	38	16	8	64	3104	37	48	20	283	383	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	283	228	8	2	14
AMBIOTT	13.82	187	182	218	313	307	288	288	288	225	283	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	283	228	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	3546.82	13838888.13	75.28	8	241.84	187	188	8	2	14
AMBIOTT	18.70	28	228	322	244	314	178	218	243	187	188	Notional	35									

ALCOHOL 100MG C20 CPM	3.22	71	67	64	81	69	46	280	78	54	137	100mg	4386.73	1304044.35	71.24	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	49.23	107	107	65	88	90	100	48	180	84	87	100mg	4386.73	1304044.35	71.27	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	8.88	302	228	378	405	408	88	680	718	352	414	100mg	4386.73	1304044.35	71.28	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	10.73	267	128	327	149	284	284	284	284	284	284	100mg	4386.73	1304044.35	71.31	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	11.45	383	380	332	418	385	408	408	408	408	408	100mg	4386.73	1304044.35	71.34	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	11.42	31	42	27	84	80	30	42	48	10	10	100mg	4386.73	1304044.35	71.36	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	6.80	428	600	488	488	488	488	488	488	488	488	100mg	4386.73	1304044.35	71.38	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	6.81	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622	100mg	4386.73	1304044.35	71.38	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	29.78	147	127	220	188	188	172	224	171	202	114	178	100mg	4386.73	1304044.35	71.41	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	4.18	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	1.81	100mg	4386.73	1304044.35	71.45	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	10.85	323	210	241	368	318	522	518	573	523	223	268	100mg	4386.73	1304044.35	71.46	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	3.18	1388	1078	1844	1864	1864	1864	1864	1864	1864	1864	100mg	4386.73	1304044.35	71.48	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	15.48	297	295	378	378	378	378	378	378	378	378	100mg	4386.73	1304044.35	71.50	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	19.18	33	179	87	78	78	242	284	335	315	373	218	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	5.82	268	267	78	673	1323	1384	787	787	787	787	787	228	228	228	228	228	228	228	228	228		
ALCOHOL 100MG C20 CPM	36.84	57	48	84	62	188	218	123	143	143	143	143	228	228	228	228	228	228	228	228	228		
ALCOHOL 100MG C20 CPM	3.09	537	627	403	289	300	300	300	300	300	300	300	228	228	228	228	228	228	228	228	228		
ALCOHOL 100MG C20 CPM	11.81	448	377	405	432	466	466	466	466	466	466	466	228	228	228	228	228	228	228	228	228		
ALCOHOL 100MG C20 CPM	30.83	122	128	180	177	128	147	137	148	148	148	148	228	228	228	228	228	228	228	228	228		
ALCOHOL 100MG C20 CPM	18.84	228	228	227	107	228	374	245	228	132	207	100mg	4386.73	1304044.35	71.61	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	1.300	77	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100mg	4386.73	1304044.35	71.73	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	23.32	182	143	242	263	263	263	263	263	263	263	263	100mg	4386.73	1304044.35	71.73	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	4.01	784	821	1288	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	100mg	4386.73	1304044.35	71.78	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	2.80	1724	1785	1868	1868	1868	1868	1868	1868	1868	1868	1868	100mg	4386.73	1304044.35	71.80	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	9.08	391	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	100mg	4386.73	1304044.35	71.82	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	81.83	48	27	105	37	48	48	48	48	48	48	48	100mg	4386.73	1304044.35	71.84	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	117.81	99	11	12	78	78	107	113	86	117	186	134	100mg	4386.73	1304044.35	71.86	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	39.58	132	88	103	107	113	107	113	86	117	186	134	100mg	4386.73	1304044.35	71.86	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	11.15	413	364	472	338	338	338	338	338	338	338	338	100mg	4386.73	1304044.35	71.88	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	14.44	374	228	340	324	324	324	324	324	324	324	324	100mg	4386.73	1304044.35	71.91	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	13.82	52	13	68	33	18	33	18	33	18	33	18	100mg	4386.73	1304044.35	71.93	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	39.48	81	73	85	128	128	128	128	128	128	128	128	100mg	4386.73	1304044.35	71.98	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	26.80	80	288	313	78	30	300	277	66	14	118	118	100mg	4386.73	1304044.35	72.00	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	18.74	347	328	341	281	281	281	281	281	281	281	281	100mg	4386.73	1304044.35	72.02	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	21.67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100mg	4386.73	1304044.35	72.02	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	27.71	178	168	172	184	172	182	182	182	182	182	182	100mg	4386.73	1304044.35	72.05	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	11.42	81	14	47	30	46	20	43	24	21	37	100mg	4386.73	1304044.35	72.08	6	181.26	437	88	2	9	40	
ALCOHOL 100MG C20 CPM	60.88	17	13	88	70	120	120	120	120	120	120	120	100mg	4386.73	1304044.35	72.11	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	13.87	219	168	182	210	210	210	210	210	210	210	210	100mg	4386.73	1304044.35	72.14	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	10.01	407	280	471	473	411	461	461	461	461	461	461	100mg	4386.73	1304044.35	72.18	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	14.81	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	100mg	4386.73	1304044.35	72.20	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	2.82	2188	1200	1478	2178	1168	3078	308	1188	213	1285	1777	100mg	4386.73	1304044.35	72.28	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	34.83	103	118	185	118	121	138	138	142	138	142	138	100mg	4386.73	1304044.35	72.31	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	8.90	478	468	635	341	648	843	843	843	843	843	843	100mg	4386.73	1304044.35	72.35	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	31.15	162	73	160	97	220	84	123	223	223	223	223	100mg	4386.73	1304044.35	72.43	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	28.11	88	88	88	229	188	188	188	188	188	188	188	100mg	4386.73	1304044.35	72.48	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	97.45	42	61	14	42	88	88	88	88	88	88	88	100mg	4386.73	1304044.35	72.50	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	7.40	605	468	732	449	704	545	616	666	666	666	666	100mg	4386.73	1304044.35	72.51	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	12.00	337	181	281	380	380	377	386	408	288	288	288	100mg	4386.73	1304044.35	72.56	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	10.38	348	312	88	388	618	440	463	678	678	678	678	100mg	4386.73	1304044.35	72.58	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	17.80	184	128	195	280	280	280	280	280	280	280	280	100mg	4386.73	1304044.35	72.60	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	60.22	68	68	67	63	64	64	64	64	64	64	64	100mg	4386.73	1304044.35	72.65	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	48.12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100mg	4386.73	1304044.35	72.68	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	22.84	185	214	218	208	208	208	208	208	208	208	208	100mg	4386.73	1304044.35	72.68	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	13.21	228	228	270	285	285	285	285	285	285	285	285	100mg	4386.73	1304044.35	72.68	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	18.13	277	103	321	388	388	388	388	388	388	388	388	100mg	4386.73	1304044.35	72.71	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	13.05	364	249	388	468	468	468	468	468	468	468	468	100mg	4386.73	1304044.35	72.74	6	181.26	437	88	2	9	40
ALCOHOL 100MG C20 CPM	39.83	54	58	134	128	148	148	148	148	148	148	148	100mg	4386.73	1304044.35	72.78	6	181.26	437	88	2		

REAGENCIAL 600MG CPO CPO REVIS	32.18	91	80	73	74	77	88	85	79	44	63	1058354	2367.92	1532320.28	63.37	8	60.88	63	8	2	4	21
VITAMIN 1000MG CPO CPO	30.44	45	58	30	91	69	148	58	67	47	77	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.38	8	112.17	77	81	3	8	17
FLAVONOL 750MG CPO CPO	6.72	295	295	307	404	466	466	375	438	211	360	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.39	8	360.87	360	311	3	23	117
TRIPALMITIN 1000MG CPO CPO	26.24	67	84	70	99	83	80	81	81	84	86	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.41	8	67.81	60	61	6	2	6
DIAMANT 300MG CPO CPO	44.88	34	67	69	44	48	60	60	74	24	63	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.42	8	64.82	62	49	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	3.28	300	707	935	634	711	748	319	660	264	721	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.43	8	667.56	721	951	6	2	48
DIAMANT 300MG CPO CPO	20.23	81	68	94	142	158	126	168	168	300	116	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.44	8	142.86	116	113	6	2	8
DIAMANT 300MG CPO CPO	6.28	312	248	281	349	377	468	483	348	103	374	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.45	8	484.78	374	375	6	2	26
DIAMANT 300MG CPO CPO	13.21	48	162	167	167	207	255	164	164	95	178	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.47	8	241.08	178	178	6	2	12
DIAMANT 300MG CPO CPO	6.74	178	131	340	425	490	490	441	508	448	347	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.48	8	462.78	347	330	6	2	25
DIAMANT 300MG CPO CPO	48.84	68	20	80	-	-	60	79	62	31	61	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.50	8	61.48	61	49	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	17.78	-	-	-	-	344	228	224	219	161	131	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.51	8	208.11	131	189	6	2	8
DIAMANT 300MG CPO CPO	9.14	220	189	295	268	372	301	301	271	308	248	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.52	8	294.28	248	264	6	2	17
DIAMANT 300MG CPO CPO	32.30	74	67	27	91	102	93	78	117	37	72	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.53	8	64.82	72	68	6	2	6
DIAMANT 300MG CPO CPO	30.83	83	84	64	64	83	71	71	84	56	76	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.55	8	67.84	76	67	6	2	6
DIAMANT 300MG CPO CPO	74.23	27	32	48	31	28	23	28	44	15	31	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.56	8	20.92	31	26	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	24.03	66	132	66	66	158	107	88	120	45	63	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.57	8	75.72	63	78	6	2	6
DIAMANT 300MG CPO CPO	48.35	34	41	-	72	73	73	83	30	47	48	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.58	8	46.44	48	48	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	8.13	207	148	178	200	826	815	309	300	108	248	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.60	8	330.80	248	228	6	2	19
DIAMANT 300MG CPO CPO	18.67	198	191	141	128	184	248	103	173	72	148	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.61	8	122.28	148	119	6	2	40
DIAMANT 300MG CPO CPO	191.56	11	10	7	15	15	18	15	13	24	12	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.62	8	13.44	12	10	6	2	1
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.72	138	128	158	218	132	181	178	228	61	157	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.63	8	105.88	157	120	6	2	10
DIAMANT 300MG CPO CPO	8.48	200	220	253	231	308	278	218	334	112	248	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.64	8	220.19	248	248	6	2	18
DIAMANT 300MG CPO CPO	11.67	197	162	216	369	384	375	341	387	197	284	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.67	8	256.92	284	278	6	2	20
DIAMANT 300MG CPO CPO	7.66	180	180	216	369	384	375	341	387	197	284	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.67	8	256.92	284	278	6	2	20
DIAMANT 300MG CPO CPO	20.81	83	67	122	113	138	130	110	187	7	11	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.69	8	131.19	111	108	6	2	7
DIAMANT 300MG CPO CPO	127.44	14	3	21	40	1	21	28	422	161	310	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.71	8	784.87	310	278	6	2	21
DIAMANT 300MG CPO CPO	13.56	179	172	145	141	188	160	222	221	103	170	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.72	8	173.11	170	164	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	482.40	2	-	3	6	22	2	4	3	1	5	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.74	8	9.53	6	2	8	2	0
DIAMANT 300MG CPO CPO	1.663.62	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.75	8	-0.67	1	0	6	2	0
DIAMANT 300MG CPO CPO	6.04	310	321	304	384	378	324	262	301	188	342	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.76	8	218.39	342	298	6	2	23
DIAMANT 300MG CPO CPO	9.75	434	434	387	500	366	340	414	363	312	240	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.77	8	261.17	362	297	6	2	25
DIAMANT 300MG CPO CPO	3.77	571	623	688	618	631	640	608	638	475	610	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.78	8	719.44	610	632	6	2	41
DIAMANT 300MG CPO CPO	84.48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.80	8	33.08	42	31	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	21.02	8	7	15	32	9	6	6	6	6	6	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.81	8	9.64	11	11	6	2	1
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.41	228	124	182	221	131	131	265	258	55	158	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.82	8	134.84	158	131	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	0.82	431	213	336	325	310	488	418	327	182	338	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.84	8	308.83	338	284	6	2	22
DIAMANT 300MG CPO CPO	12.04	278	148	282	144	164	168	189	203	164	182	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.85	8	110.68	162	128	6	2	12
DIAMANT 300MG CPO CPO	6.44	448	448	440	414	618	618	618	618	348	618	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.86	8	442.58	618	428	6	2	34
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.82	228	87	188	148	243	180	132	178	37	158	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.87	8	123.88	168	111	6	2	10
DIAMANT 300MG CPO CPO	10.28	104	190	149	149	149	151	150	128	58	141	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.88	8	127.88	141	108	6	2	9
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.19	188	128	128	107	107	107	107	107	211	107	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.89	8	144.17	161	131	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	58.36	10	60	62	48	48	48	48	48	10	38	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.91	8	28.97	38	22	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	21.03	78	80	58	58	58	128	178	118	184	81	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.92	8	147.82	108	117	6	2	7
DIAMANT 300MG CPO CPO	38.53	78	48	64	40	40	28	28	87	81	59	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.93	8	70.88	98	78	6	2	4
DIAMANT 300MG CPO CPO	30.08	78	73	69	76	90	60	60	60	96	78	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.94	8	71.53	78	64	6	2	5
DIAMANT 300MG CPO CPO	16.04	114	113	169	128	138	149	149	172	72	142	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.96	8	107.38	142	122	6	2	9
DIAMANT 300MG CPO CPO	28.08	68	82	81	108	87	108	89	108	53	81	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.97	8	73.08	81	66	6	2	5
DIAMANT 300MG CPO CPO	68.33	-	57	33	-	80	40	84	87	22	40	Horizontal	2367.92	1532320.28	63.98	8	67.08	40	40	6	2	3
DIAMANT 300MG CPO CPO	27.77	93	66	115	148	82	138	124	143	33	104	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.00	8	89.18	104	84	6	2	7
DIAMANT 300MG CPO CPO	27.77	78	44	88	102	131	104	104	87	78	82	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.01	8	84.63	82	67	6	2	8
DIAMANT 300MG CPO CPO	30.10	78	68	88	88	88	88	88	88	54	54	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.02	8	18.22	68	42	6	2	4
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.07	198	158	137	108	108	108	108	108	178	68	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.03	8	165.81	161	138	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	23.39	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.05	8	165.81	161	138	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	12.67	180	-	180	380	380	380	271	278	-	180	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.06	8	128.25	180	180	6	2	12
DIAMANT 300MG CPO CPO	8.05	-	-	-	-	-	27	377	1.207	578	288	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.07	8	851.39	288	288	6	2	17
DIAMANT 300MG CPO CPO	23.47	40	88	147	53	188	100	90	178	3	88	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.08	8	103.78	88	68	6	2	6
DIAMANT 300MG CPO CPO	14.24	44	100	100	124	168	168	168	284	154	154	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.09	8	278.83	154	209	6	2	11
DIAMANT 300MG CPO CPO	8.08	203	186	183	227	360	360	400	400	142	278	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.11	8	16.44	16	16	6	2	1
DIAMANT 300MG CPO CPO	138.90	13	12	21	12	14	18	23	24	9	15	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.12	8	16.44	16	16	6	2	1
DIAMANT 300MG CPO CPO	9.85	222	148	212	247	278	278	278	278	148	208	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.21	8	207.40	208	228	6	2	15
DIAMANT 300MG CPO CPO	11.16	287	198	-	478	478	478	303	303	107	200	Horizontal	2367.92	1532320.28	64.22	8	207.40	200	188	6	2	13
DIAMANT 300MG CPO CPO	11.89	-	1																			

ELABORACION DE PED. 100 ML.	8.44	197	100	121	240	339	340	362	383	125	238	horizontal	2013.41	13779232.53	66.55	C	306.81	229	8	2	2	18	80
ELABORACION DE PED. 200 ML.	16.48	197	81	142	178	137	94	178	143	84	130	horizontal	2013.24	1871841.78	66.57	C	126.64	159	8	2	2	8	43
ELABORACION DE PED. 300 ML.	17.47	115	38	116	134	128	113	136	140	71	115	horizontal	2012.83	1873884.78	66.57	C	130.31	115	115	2	2	8	38
ELABORACION DE PED. 400 ML.	20.33	73	91	28	127	84	98	320	118	48	67	horizontal	2010.06	18746966.38	66.64	C	91.81	87	78	8	2	6	20
ELABORACION DE PED. 500 ML.	8.78	340	340	354	425	401	325	330	324	173	248	horizontal	2010.18	1373731.54	66.89	C	202.89	340	270	8	2	2	22
ELABORACION DE PED. 600 ML.	18.46	85	79	148	105	6	127	173	168	54	108	horizontal	2009.26	1578884.78	66.89	C	134.55	108	115	8	2	7	38
ELABORACION DE PED. 700 ML.	9.82	340	340	425	401	325	325	330	324	173	248	horizontal	2009.19	1578884.78	66.82	C	324.89	248	260	8	2	2	115
ELABORACION DE PED. 800 ML.	19.64	128	97	84	138	145	145	148	200	90	128	horizontal	2007.13	15788720.11	66.83	C	148.33	128	121	8	2	2	43
ELABORACION DE PED. 900 ML.	8.85	180	180	208	231	245	241	202	328	138	227	horizontal	2006.06	15786720.11	66.84	C	248.83	227	260	8	2	2	16
ELABORACION DE PED. 1000 ML.	7.08	245	245	340	277	402	285	323	400	284	284	horizontal	2006.04	15787713.15	66.86	C	234.25	284	284	178	6	2	19
ELABORACION DE PED. 1100 ML.	8.40	16	24	32	35	47	20	32	22	5	23	horizontal	2003.73	15786713.15	66.86	C	14.92	23	178	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 1200 ML.	34.48	84	84	80	90	98	51	68	79	78	73	horizontal	1998.82	15807113.15	66.87	C	46.08	73	63	8	2	6	24
ELABORACION DE PED. 1300 ML.	27.28	88	88	87	71	81	81	81	81	81	81	horizontal	1998.82	15807113.15	66.87	C	46.08	81	81	8	2	2	3
ELABORACION DE PED. 1400 ML.	10.61	200	200	227	188	222	188	145	218	128	128	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	73.82	128	128	8	2	2	13
ELABORACION DE PED. 1500 ML.	82.20	13	0	25	25	36	25	25	35	8	24	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	128.47	190	141	6	2	2	63
ELABORACION DE PED. 1600 ML.	8.89	217	227	208	188	231	188	205	238	88	221	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	32.23	221	190	8	2	2	3
ELABORACION DE PED. 1700 ML.	3.84	340	340	425	402	402	402	402	402	402	402	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	181.08	402	517	8	2	2	34
ELABORACION DE PED. 1800 ML.	39.10	84	48	48	68	68	48	48	48	38	51	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	42.14	51	44	8	2	2	17
ELABORACION DE PED. 1900 ML.	20.06	82	82	78	144	98	52	178	88	37	80	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	66.56	98	71	6	2	2	31
ELABORACION DE PED. 2000 ML.	30.88	80	80	84	84	84	84	84	84	84	84	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	37.08	84	84	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 2100 ML.	83.84	308	308	3	4	2	8	1	1	37	37	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	44.42	37	37	8	2	2	12
ELABORACION DE PED. 2200 ML.	84.78	22	22	28	28	28	28	28	28	15	15	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	20.81	21	20	8	2	2	1
ELABORACION DE PED. 2300 ML.	44.52	3	7	5	5	5	5	5	5	4	4	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	8.58	4	3	8	2	2	0
ELABORACION DE PED. 2400 ML.	25.31	34	41	53	82	85	82	84	73	22	22	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	56.00	98	49	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 2500 ML.	23.54	80	45	101	103	100	103	100	74	78	88	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	60.34	74	74	8	2	2	8
ELABORACION DE PED. 2600 ML.	2.27	457	262	129	410	284	322	208	340	83	271	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	194.42	271	190	8	2	2	18
ELABORACION DE PED. 2700 ML.	34.28	83	58	81	98	83	81	48	22	24	57	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	40.11	87	41	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 2800 ML.	7.48	205	178	344	378	312	320	280	278	142	263	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	190.08	263	142	8	2	2	18
ELABORACION DE PED. 2900 ML.	9.14	308	313	841	680	431	364	345	345	142	345	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	360.88	345	314	8	2	2	24
ELABORACION DE PED. 3000 ML.	17.19	108	86	131	112	155	118	128	144	38	114	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	103.88	114	270	8	2	2	18
ELABORACION DE PED. 3100 ML.	13.08	84	131	194	138	172	182	144	217	88	180	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	47.08	180	137	8	2	2	10
ELABORACION DE PED. 3200 ML.	4.28	381	271	478	221	619	497	378	818	198	498	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	314.87	498	408	8	2	2	30
ELABORACION DE PED. 3300 ML.	5.82	285	282	220	352	422	487	281	547	178	348	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	418.42	348	330	8	2	2	22
ELABORACION DE PED. 3400 ML.	12.13	108	81	133	108	108	208	231	208	119	161	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	333.11	161	161	8	2	2	11
ELABORACION DE PED. 3500 ML.	5.81	342	292	347	448	383	383	292	324	207	284	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	317.31	284	287	8	2	2	24
ELABORACION DE PED. 3600 ML.	14.14	178	128	139	109	181	181	128	164	117	138	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	134.75	138	134	8	2	2	9
ELABORACION DE PED. 3700 ML.	8.73	220	217	179	180	228	172	213	278	88	200	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	177.82	200	190	8	2	2	13
ELABORACION DE PED. 3800 ML.	65.73	31	18	42	35	30	30	35	35	30	35	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	42.68	35	36	8	2	2	12
ELABORACION DE PED. 3900 ML.	4.10	382	440	400	388	380	380	380	380	255	474	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	319.78	474	418	8	2	2	32
ELABORACION DE PED. 4000 ML.	10.82	254	254	254	254	254	254	254	254	172	181	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	166.66	181	169	8	2	2	12
ELABORACION DE PED. 4100 ML.	2.60	288	75	178	3.861	878	988	384	584	187	699	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	801.22	699	699	8	2	2	46
ELABORACION DE PED. 4200 ML.	4.88	270	432	483	474	288	383	502	673	128	267	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	408.11	267	343	8	2	2	28
ELABORACION DE PED. 4300 ML.	12.11	131	87	189	100	214	115	222	222	34	65	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	194.39	190	158	8	2	2	11
ELABORACION DE PED. 4400 ML.	49.22	34	32	38	64	43	33	84	11	42	160	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	40.84	42	32	8	2	2	3
ELABORACION DE PED. 4500 ML.	21.80	92	92	120	88	84	50	104	113	38	89	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	97.26	89	89	8	2	2	6
ELABORACION DE PED. 4600 ML.	31.27	70	78	72	78	77	48	48	44	72	19	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	35.81	62	36	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 4700 ML.	4.60	411	523	571	381	503	577	414	510	138	451	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	284.39	471	280	8	2	2	28
ELABORACION DE PED. 4800 ML.	10.20	70	83	118	90	78	133	117	122	58	100	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	118.69	100	96	8	2	2	7
ELABORACION DE PED. 4900 ML.	11.23	20	7	20	21	12	28	28	8	23	11	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	15.17	17	15	8	2	2	1
ELABORACION DE PED. 5000 ML.	20.70	42	28	80	84	78	71	79	86	28	86	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	78.72	86	57	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 5100 ML.	12.78	188	61	164	108	161	184	162	202	48	151	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	154.82	151	121	8	2	2	10
ELABORACION DE PED. 5200 ML.	14.74	153	143	138	118	145	139	153	153	37	121	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	102.08	131	100	8	2	2	9
ELABORACION DE PED. 5300 ML.	13.47	87	34	180	88	100	174	230	223	122	143	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	222.89	143	189	8	2	2	10
ELABORACION DE PED. 5400 ML.	17.78	63	60	181	133	110	83	113	146	45	108	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	88.19	108	108	8	2	2	7
ELABORACION DE PED. 5500 ML.	28.40	71	71	71	71	71	71	71	71	71	71	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	84.56	64	52	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 5600 ML.	6.98	148	120	180	178	217	219	304	497	120	214	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	307.98	214	237	8	2	2	14
ELABORACION DE PED. 5700 ML.	33.19	23	48	60	80	36	90	88	78	31	68	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	74.44	58	57	8	2	2	4
ELABORACION DE PED. 5800 ML.	1.82	742	1083	1128	287	1384	1311	1384	1384	1384	1384	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	1954.81	1384	867	8	2	2	70
ELABORACION DE PED. 5900 ML.	20.73	83	78	132	78	180	86	89	78	52	82	horizontal	1998.82	15807113.15	66.86	C	73.81	92	81	8	2	2	6
ELABORACION DE PED. 6000 ML.	14.88	85	119	248	203	180	181	147	139	97	42	horizontal	1998.										

NEALUM 4000 C7 CPM	32.85	78	44	81	18	65	48	47	84	9	87	horizontal	1482.81	19618107.66	89.59	C	41.22	87	45	8	2	4	18
CAPTURA 2000 C19 CPM	6.92	873	408	387	247	384	178	270	208	74	260	horizontal	1881.26	18819076.86	89.60	C	46.53	249	147	8	2	19	68
HELICOPCOT CANTILLAS	90.01	18	7	16	32	35	16	19	49	12	21	horizontal	1480.21	18819089.18	88.81	C	28.84	21	22	3	2	1	7
ABE EL ADAPT 20 AGNAT BRIBAS C8 UN	1.88	1348	884	1088	1473	744	823	1371	1885	708	1131	horizontal	1872.83	18821488.98	88.82	C	1135.87	1131	1372	8	2	75	377
NOO CANTERIN 1N CREME VAO 300-5 APIC	24.21	77	75	48	101	85	84	73	109	34	78	horizontal	1877.82	18825714.81	88.83	C	74.87	78	85	8	2	8	28
DALRY 10000 C10 CPM REVS	7.50	271	110	287	218	300	337	288	282	88	238	horizontal	1877.57	18825882.18	88.84	C	222.47	238	168	8	2	18	78
LATIAN 10000 C20 CPM	27.85	83	83	85	71	1	84	101	98	22	88	horizontal	1877.14	18827480.32	88.85	C	63.78	90	80	8	2	5	23
MTDOON 100 ML	6.87	408	238	-	188	384	447	383	605	208	328	horizontal	1875.77	18828045.11	88.87	C	433.89	328	375	8	2	21	107
CETRUM 10000 CPM CPM	8.94	208	181	194	287	228	188	487	220	78	253	horizontal	1874.21	18828178.37	88.88	C	275.84	253	268	8	2	18	78
SLAM 8000 C7 CPM	13.88	87	88	138	171	165	147	142	220	78	137	horizontal	1874.18	18828308.18	88.89	C	183.82	137	130	8	2	5	48
CLIO 2000 C20 CPM REVS	10.87	170	174	186	148	142	218	247	224	58	178	horizontal	1872.50	18828480.88	88.70	C	184.87	178	175	10	2	12	58
CHIO 2000 C20 CPM REVS	10.87	118	6	40	141	188	120	182	144	78	118	horizontal	1872.50	18828480.88	88.71	C	137.11	110	100	8	2	2	37
LUFTAL MAX 12000 C70 CPM	10.87	213	122	167	148	221	178	229	215	78	178	horizontal	1868.44	18828703.01	88.72	C	188.89	178	148	8	2	12	68
BAIR 800 1000	13.17	138	138	141	155	152	131	131	131	65	142	horizontal	1867.21	18828820.22	88.73	C	133.00	142	111	8	2	9	47
ONDO 10000 CREME 300 C5 APIC	23.80	73	73	82	120	120	87	78	75	48	78	horizontal	1868.88	18828937.07	88.74	C	74.86	78	80	8	2	5	26
CLAMOR 2000 CPM CPM	41.28	48	41	87	48	48	48	28	44	19	42	horizontal	1868.10	18829051.18	88.75	C	28.88	42	28	8	2	3	14
MEYTH 10000 CPM CPM	20.81	88	328	470	328	470	328	470	328	470	328	horizontal	1867.14	18829163.51	88.76	C	81.53	328	88	8	2	8	30
CRISTALLA ONCOLOG	27.85	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	horizontal	1867.14	18829163.51	88.76	C	81.53	88	88	8	2	8	30
DEPLAS 10000 CPM CPM	27.85	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	horizontal	1867.14	18829163.51	88.76	C	81.53	88	88	8	2	8	30
UNICOM 10000 CPM CPM	3.00	488	488	708	721	618	618	618	618	158	618	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	618	66	8	2	8	23
CEPUL 10000 CPM CPM	30.08	30	30	48	84	48	84	84	84	84	84	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	84	66	8	2	8	23
DEPUL 10000 CPM CPM	30.08	30	30	48	84	48	84	84	84	84	84	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	84	66	8	2	8	23
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	341	341	8	2	23	114
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CEPOTUL 10000 CPM CPM	18.41	82	77	80	108	186	91	157	158	73	113	horizontal	1867.14	18829394.11	88.84	C	138.14	113	108	8	2	8	28
CELE 10000 CPM CPM	37.08	104	7	11	12	312	312	25	25	25	25	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	25	25	8	2	3	17
OTUL 10000 CPM CPM	13.38	104	88	108	78	178	186	149	188	149	188	horizontal	1868.12	18829288.22	88.77	C	66.84	188	186	8	2	3	17
ANTONINA 10000 CPM CPM	5.52	278	308	314	428	382	328	344	408	173	341	horizontal</											

BLONNY SOL. ORAL 20 ML	BOEFINGER NOBLEHEM	11.00	53	82	72	185	300	105	102	42	166	Portuguese	1700.22	1016665.81	87.88	C	170.44	195	92	3	2	10	52
TECNOMOTR CLIMACO RED LIN INDOOTERM	INDOTERM	5.22	138	114	284	417	620	273	-	0	283	Portuguese	1700.30	1016666.21	87.87	C	213.47	200	112	8	2	19	88
BECHTELUS 1000ML CIL CPH	FARMACOMINCA	20.14	75	80	81	82	108	78	108	68	44	Portuguese	1702.88	1017002.18	87.88	C	80.88	66	70	8	2	0	28
ACTIVE C DREMA 30 ML	LA ROCHE POSAY	64.08	41	19	24	38	12	24	6	8	20	Portuguese	1700.28	10171772.67	87.88	C	8.14	20	11	8	2	1	7
OPTI FINE MATHACAO 120 ML	ALCON	24.12	25	103	489	30	107	68	48	73	33	Portuguese	1809.13	10171771.67	87.88	C	45.11	70	47	8	2	5	23
BIODENTITICA	BIODENTITICA	5.25	160	218	162	220	314	288	348	190	200	Portuguese	1809.76	1017370.32	88.00	C	248.02	200	170	8	2	14	68
ANDRESS SONG CIL CPH	NOVARTIS OTC	8.18	184	128	284	215	287	224	224	224	98	Portuguese	1807.40	1017888.13	88.00	C	182.88	208	188	8	2	14	68
CALCOPANT C 10 LAM CPH CPH EMBRY	NOVARTIS OTC	8.18	184	128	284	215	287	224	224	224	98	Portuguese	1807.40	1017888.13	88.00	C	182.88	208	188	8	2	14	68
FLODORAL CIL DENTIF. MENTA TOB	ACNE LIPNA 1	9.70	181	151	184	148	185	211	187	216	301	Portuguese	1807.50	1017888.63	88.02	C	170.28	175	154	8	2	12	28
TOPLEXA PED 100 ML	SANOFI-AVENTIS	8.37	317	220	305	328	470	284	716	258	371	Portuguese	1806.47	1018091.10	88.03	C	471.33	371	343	6	2	32	124
URBANA ZING CIL CPH	SANOFI-AVENTIS	8.37	210	286	171	246	410	185	202	200	308	Portuguese	1806.40	10181590.02	88.04	C	198.23	188	188	6	2	14	68
MEGALYTE SOL 800 ML	AMCOTT	11.70	177	107	173	32	172	188	188	182	112	Portuguese	1806.08	10183538.15	88.08	C	188.00	144	181	6	2	10	48
VIRAL APE PED 120 ML	ACNE LIPNA 2	5.74	148	107	173	114	288	250	282	282	127	Portuguese	1806.05	10185238.18	88.08	C	378.53	280	273	8	2	12	82
FARLAC APE 120 ML	FARMASIA KAMASA	17.60	148	107	173	114	288	250	282	282	127	Portuguese	1806.05	10185238.18	88.08	C	378.53	280	273	8	2	12	82
DEL OFENACO COLLET JANG CIL CPH GARDIL	MEDELY GBN	8.00	134	105	313	178	327	271	283	287	107	Portuguese	1804.71	10188807.81	88.08	C	223.38	181	168	8	2	13	84
DEL OFENACO COLLET JANG CIL CPH GARDIL	MEDELY GBN	8.00	134	105	313	178	327	271	283	287	107	Portuguese	1804.71	10188807.81	88.08	C	223.38	181	168	8	2	13	84
ACNE LIPNA 1	ACNE LIPNA 1	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN	MEDELY GBN	12.48	128	87	142	132	135	158	183	178	107	Portuguese	1803.48	10190800.81	88.08	C	168.18	136	140	8	2	5	45
MEDELY GBN</																							

