



IPG Politécnico
da Guarda
Escola Superior
de Tecnologia e Gestão

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Curso Técnico Superior Profissional
em Gestão e Comércio Internacional

António Pedro Perreira Geraldes

outubro | 2017





Escola Superior de Tecnologia e Gestão

Instituto Politécnico da Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

ANTÓNIO PEDRO PEREIRA GERALDES

RELATÓRIO PARA A OBTENÇÃO DO DIPLOMA DE TÉCNICO SUPERIOR

PROFISSIONAL EM GESTÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

outubro 2017

Ficha de Identificação

Nome: António Pedro Pereira Geraldês

Número de aluno: 1012223

Email: antoniogeraldês96@hotmail.com

Estabelecimento de Ensino: Escola Superior de Tecnologia e Gestão (ESTG) do Instituto Politécnico da Guarda (IPG)

Curso: Curso Técnico Superior Profissional em Gestão e Comércio Internacional

Empresa recetora do estágio: Serragel Produtos Alimentares, Lda

Morada: Quinta do Bilhar 6200-388 Covilhã

Telefone: +351 275 313 275

Email: geral@serragel.pt

Supervisor do estágio: Luis Filipe Ramos

Orientador do estágio na ESTG-IPG: Professor António Joaquim Pires Lourenço

Periodo de estágio: De 01 de março a 30 de junho de 2017

Duração do estágio: 750 horas

Agradecimentos

Reconheço e agradeço, em particular à minha família que de perto comigo colaboraram de forma empenhada neste meu percurso escolar.

Um sincero agradecimento também:

- Ao meu professor orientador, António Joaquim Pires Lourenço, pelo importantíssimo apoio e sugestões conducentes à realização deste relatório de estágio;

- Ao Sr. Luís e à Sr.^a Adelina, donos e gerentes da Serragel, por me facilitarem a realização deste estágio e pela disponibilidade e simpatia no acolhimento na sua empresa, facilitando, assim, a minha integração na empresa e ao mesmo tempo tendo contribuído para um melhor desempenho no meu estágio profissional;

- Ao Sr. Luis Filipe Ramos e à Sr.^a Engenheira Carla Peixoto, meus supervisores, que me acompanharam lado a lado neste tempo de estágio. Pela pronta disponibilidade, amabilidade e boa disposição e ao mesmo tempo todo o conhecimento e sabedoria transmitida.

Por último, também um bem haja a toda a equipa da Empresa Serragel, pela sua colaboração, sem a qual também não seria possível a concretização deste estágio e aos meus amigos que me acompanharam e deram motivação para terminar esta etapa da minha vida.

Plano de Estágio

O objetivo fundamental do estágio curricular é colocar em prática todos os conteúdos programáticos lecionados ao longo da frequência do CTeSP.

O plano de estágio facultado pelo supervisor na empresa Serragel Produtos Alimentares, Lda, incorpora várias etapas pelas diversas áreas da empresa, tais como:

- ✓ Apresentação e integração do estagiário;
- ✓ Calendarização e planificação das tarefas a desenvolver;
- ✓ Introdução de gestão do tempo e organização de trabalho;
- ✓ Organização documental, processamento de arquivo de documentos internos e externos;
- ✓ Faturação, classificação documental, integração de dados – vendas/processamento - comunicação de dados por *Personal Digital Assistant* (PDA);
- ✓ Organização de inventários periódicos;
- ✓ Produção (secção) – Aquisição de conhecimentos gerais sobre a preparação e embalamento do pescado;
- ✓ Armazém (secção) – Conferência e receção de mercadorias e satisfação de encomendas, e respetiva distribuição;
- ✓ Rastreabilidade – Controlo da mercadoria rececionada, nacional e importada. Registo de mercadoria no portal da DGAV, verificação e classificação de lotes, validades e nomes científicos das espécies;
- ✓ Pesquisa e tratamento de informação no âmbito do Comércio Internacional;
- ✓ Vendas – Acompanhamento com comerciais profissionais, abordagem ao cliente, conhecimento de rota e abertura de novos clientes.

Resumo

O presente relatório surge no âmbito do Curso Técnico Superior Profissional (CTeSP) em Gestão e Comércio Internacional (GCI), ministrado na Escola Superior de Tecnologia e Gestão (ESTG), do Instituto Politécnico da Guarda (IPG).

Desenvolver um estágio profissionalizante numa empresa é ter a oportunidade de poder estar em contacto com o mundo do trabalho, é saber fazer parte de uma equipa disposta a trabalhar para um objetivo comum e é ao mesmo tempo adquirir experiência que proporcionará novas expectativas, novas aprendizagens e novos horizontes, como também a oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos ao nível escolar.

O plano académico do curso engloba um estágio curricular profissionalizante, sendo este realizado na empresa Serragel Produtos Alimentares, Lda, sediada na Covilhã.

Neste sentido, o presente relatório encontra-se estruturado em dois capítulos. Assim, no primeiro capítulo identifica-se a empresa onde decorreu o estágio curricular e no segundo capítulo descrevem-se as atividades desenvolvidas durante o período de estágio.

Palavras chave: *Gestão, Stocks, Produção, Vendas*

JEL Classification: *M10 – Business Administrations - General*

Índice Geral

Ficha de Identificação	I
Agradecimentos.....	II
Plano de Estágio.....	III
Resumo.....	IV
Índice Geral.....	V
Glossário de Siglas.....	VII
Índice de Figuras.....	VIII
Introdução	- 1 -
Capítulo I – Serragel Produtos Alimentares, Lda.....	- 2 -
1.1. Apresentação da empresa	- 3 -
1.1.1. Visão, missão e valores	- 6 -
1.1.2. Gama de produtos.....	- 7 -
1.1.3. Clientes.....	- 7 -
1.1.4. Análise estratégica.....	- 8 -
1.1.4.1. Unidade de produção e transformação do pescado	- 8 -
1.1.4.2. Distribuição e comercialização de produtos alimentares	- 9 -
1.1.4.2.1. Lojas de venda ao público.....	- 10 -
1.1.4.2.2. Distribuição	- 11 -
1.1.5. Análise da estratégia competitiva.....	- 11 -
1.1.5.1. Pontos fortes e pontos fracos da empresa.....	- 11 -
1.1.5.2. Oportunidades e ameaças da indústria	- 12 -
1.1.5.3. Valores pessoais dos principais responsáveis	- 12 -
1.1.5.4. Expetativas mais amplas da sociedade.....	- 12 -
1.1.6. Website da empresa.....	- 13 -
1.1.7. Estrutura Organizacional.....	- 13 -
1.1.8. Departamentos e secções da empresa.....	- 18 -
Capítulo II- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio	- 22 -
2.1. <i>Software</i> , viatura e outros documentos utilizados.....	- 23 -
2.2. Gestão e administração das lojas Serragel	- 26 -
2.3. Arquivo de documentação.....	- 27 -
2.4. Faturação	- 28 -
2.5. Classificação documental.....	- 28 -

2.6. Produção/trans formação.....	- 28 -
2.7. Armazém.....	- 32 -
2.8. Distribuição.....	- 34 -
2.9. Vendas.....	- 36 -
2.10. Atividades no âmbito do comércio internacional.....	- 37 -
Conclusão.....	- 38 -
Referências Bibliográficas.....	- 39 -
Webgrafia.....	- 39 -
Anexos.....	- 40 -
Lista de anexos:.....	- 41 -

Glossário de Siglas

CTeSP – Curso Técnico Superior Profissional

DGAV – Direção Geral de Alimentação e Veterinária

ERP – *Entreprise Resource Planning*

ESTG – Escola Superior de Tecnologia e Gestão

GCI – Gestão e Comércio Internacional

IPG – Instituto Politécnico da Guarda

PDA – *Personal Digital Assistant*

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

VNC – *Virtual Network Computing*

GPS – *Global Positioning System*

Índice de Figuras

Figura 1 - Logótipo da empresa.....	- 3 -
Figura 2 - Sede da empresa.....	- 4 -
Figura 3 - Filial da Lousã (Lousãgel)	- 4 -
Figura 4 - Mapa da localização da filial de Montemor o Novo.....	- 5 -
Figura 5 - Unidade de produção Serragel	- 6 -
Figura 6 - Processo de produção, transformação e embalamento	- 9 -
Figura 7 - Loja da Serragel no Parque Industrial do Tortosendo	- 10 -
Figura 8 - Website da empresa	- 13 -
Figura 9 - Organograma da Serragel	- 14 -
Figura 10 - Departamento de compras	- 18 -
Figura 11 - Departamento de Marketing e qualidade	- 19 -
Figura 12 - Departamento comercial	- 19 -
Figura 13 - Departamento Financeiro.....	- 19 -
Figura 14 - Armazém.....	- 20 -
Figura 15 - Exterior das câmaras de ultracongelamento.....	- 20 -
Figura 16 - Interior das câmaras de ultracongelamento.....	- 21 -
Figura 17 - Unidade de produção/embalamento	- 21 -
Figura 18 - Alicação da campanha promocional	- 27 -
Figura 19 - Secção de desmanche de produtos em bloco	- 29 -
Figura 20 - Secção de corte	- 29 -
Figura 21 - Tanque para vidragem	- 30 -
Figura 22 - Secção de embalamento.....	- 31 -
Figura 23 - Embalagem secundária	- 31 -
Figura 24 - Caís de carga.....	- 32 -
Figura 25 - Armazém de receção de mercadorias	- 33 -
Figura 26 - Armazém de receção de mercadorias	- 33 -
Figura 27 - Livro de serviços internos.....	- 35 -
Figura 28 - Livro de serviços internos.....	- 36 -
Figura 29 - Viatura comercial.....	- 37 -

Introdução

Para a conclusão do Curso Técnico Superior Profissional em Gestão e Comércio Internacional, é necessário a realização de um estágio curricular de 750 horas, como previsto no plano curricular do CTeSP em GCI da ESTG do IPG. Este, permite pôr em prática toda a aprendizagem adquirida ao longo do percurso académico.

Optar pela Empresa Serragel Produtos Alimentares Lda, para a realização do meu estágio, deve-se ao facto de ser uma empresa bem cotada no mercado e ao mesmo tempo estar localizada geograficamente na minha área de residência.

As atividades desenvolvidas ao longo do estágio, no período de 1 de março de 2017 a 30 de junho de 2017, permitiram uma compreensão lógica e global do funcionamento da empresa, porque me foi dada a oportunidade de poder integrar quase todas as áreas/secções da empresa.

O presente relatório tem como objetivo descrever as atividades desenvolvidas na Serragel e está estruturado em dois capítulos.

Assim, no primeiro capítulo, é feita a apresentação da empresa, onde se referem a sua visão, missão e valores, bem como a sua estrutura organizacional.

No segundo capítulo descrevem-se as atividades desenvolvidas durante o estágio curricular, e dá-se a conhecer o instrumental utilizado na empresa.

Por último, apresentam-se as conclusões sobre a realização do estágio.

Capítulo I – Serragel Produtos Alimentares, Lda



Neste capítulo é feita uma pequena resenha histórica da empresa recetora do estágio curricular.

1.1. Apresentação da empresa

O estágio profissionalizante decorreu na Serragel Produtos Alimentares, Lda,¹ uma empresa fundada em 1989, sediada na Covilhã.

A Serragel Produtos Alimeentares, Lda, é uma sociedade por quotas, com um capital social de 200.003,87 euros, estando este dividido por dois sócios: Luis Filipe Santos e Maria Adelina Santos.

A Serragel, dedica-se à produção e comercialização de produtos alimentares (congelados, secos e enlatados).

É uma empresa reconhecida, com um grande potencial e com resultados tendencialmente crescentes, quer em termos de vendas quer em termos de quota de mercado, possuindo uma grande variedade de produtos em catálogo, abrangendo novas gamas de produtos numa ótica de complementaridade, podendo, desta forma, procurar o consumidor final, cujos hábitos alimentares são tidos como “tradicionalis”.

Este reconhecimento só foi possível devido à rigorosa aposta na formação de todos os colaboradores, pois é uma empresa que possui unidades próprias de produção e transformação, que exigem altos níveis de responsabilidade.

O logótipo da empresa foi adotado desde a sua génese (Figura 1) e apesar do destaque ao nome da firma, também contém um indicador ao seu ramo de negócio.



Figura 1 - Logótipo da empresa

Fonte: (Serragel, 2017)

¹) Para caracterizar a empresa recolheu-se a partir de documentos internos não publicados da Serragel e do site da empresa (www.serragel.net).

A sede central da empresa (Figura 2), onde tive a oportunidade de desenvolver este estágio profissional, foi a primeira infraestrutura da empresa, criada em 1989, e é a única que conta com uma unidade de produção e transformação.



Figura 2 - Sede da empresa

Fonte: (Serragel, 2017)

Em termos de área de mercado, esta sede ocupa-se em abranger a zona centro do país, tal como Portalegre, Constância, Vila Real, Trás-os-Montes, Lamego, entre outras.

A empresa começou com pouco menos de 30 colaboradores a operar numa só instalação, mas com o aumento da produção e da área de mercado, a empresa teve a necessidade de expandir a sua dimensão.

Assim, em 2010, a empresa adquire a segunda infraestrutura na Lousã, chamando Lousãgel à segunda filial da empresa (Figura 3).



Figura 3 - Filial da Lousã (Lousãgel)

Fonte: (Serragel, 2017)

Esta filial com uma dimensão um pouco mais reduzida, acabou então por preencher todos os cantos do mercado da zona centro, dando oportunidade à empresa para expandir a sua área de mercado, passando assim a ter capacidade para incluir a Figueira da Foz, Coimbra, Tondela, Mortágua, Santa Comba Dão, em suma, toda a zona litoral desde Coimbra a Peniche.

Como o volume de vendas não parava de crescer, a empresa sentiu-se necessitada de adquirir uma nova filial, situada na Horta do Goivo em Montemor o novo (Figura 4), de forma a conseguir integrar as zonas de Lisboa, Setúbal e Sesimbra, aumentando, assim, a sua abrangência geográfica no nosso país.

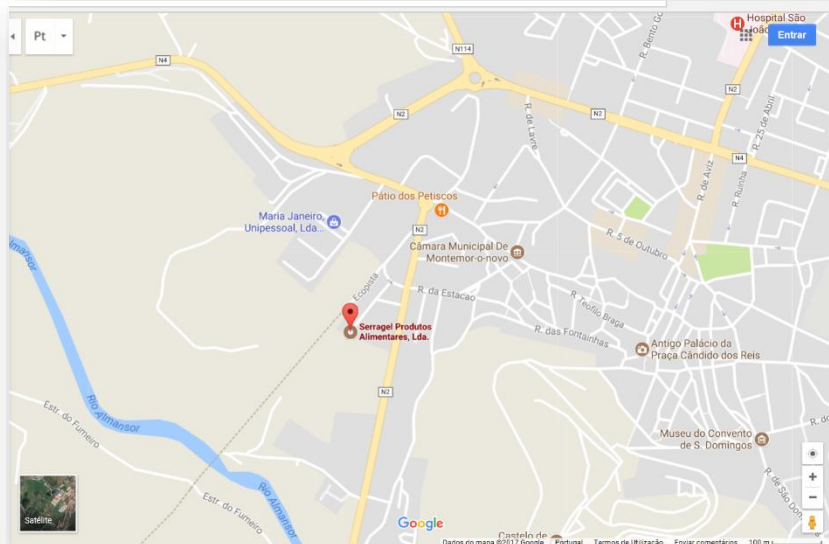


Figura 4 - Mapa da localização da filial de Montemor o Novo

Fonte: (Google, 2017)

A empresa conta atualmente com duas filiais, com uma frota de 58 viaturas e com mais de 80 colaboradores, e está subdividida em cinco áreas funcionais, a de produção, a comercial, o armazém, a administração e o escritório.

Atualmente, a empresa possui uma unidade de produção e transformação, sediada na Covilhã. Aqui concentra a maior parte da sua atividade de ultracongelamento de pescado e mariscos e de embalagem, assim como, de produção e transformação (Figura 5).



Figura 5 - Unidade de produção Serragel

Fonte: Elaboração própria

1.1.1. Visão, missão e valores

Para fazer face às exigências do mercado e poder ser uma empresa de sucesso, onde a qualidade e o rigor estão presentes, esta optou por definir a sua visão, missão e valores, que constam nos pontos seguintes.

Visão:

- ✓ Ser reconhecida como uma referência no mercado alimentar.

Missão:

- ✓ Desenvolver, produzir e comercializar bens alimentares, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio, apostando numa ótica de boa relação entre qualidade/preço.

Valores:

- ✓ Espírito de família e entajuda, oriundo dos sócios/gerentes da empresa.

1.1.2. Gama de produtos

A empresa começou apenas com a produção e transformação de pescado, porém, só ao longo do tempo, identificou outras gamas de produtos que se adaptavam ao tipo de cliente, nas zonas em que operava, contando atualmente com cerca de 600 produtos onde se incluem:

- ✓ Marisco;
- ✓ Peixe;
- ✓ Pré-cozinhados;
- ✓ Carnes;
- ✓ Charcutaria;
- ✓ Enlatados;
- ✓ Laticínios.

1.1.3. Clientes

A empresa inicialmente optou por orientar o seu ramo de negócios para as organizações e instituições, mas com o passar do tempo sentiu necessidade de integrar lojas físicas orientadas para o consumidor final. A seguinte lista mostra detalhadamente o tipo de clientes da empresa.

- ✓ Lares;
- ✓ Minimercados;
- ✓ Creches;
- ✓ Restaurantes;
- ✓ Hotéis;
- ✓ Cafés;
- ✓ Clientes individuais (consumidor final).

1.1.4. Análise estratégica

A Serragel possui atualmente duas linhas de negócio:

- ✓ Unidade de produção e transformação de pescado;
- ✓ Distribuição e comercialização de produtos alimentares.

1.1.4.1. Unidade de produção e transformação do pescado

Como foi referido anteriormente, a empresa apenas possui uma unidade de produção e transformação, que está localizada na sede da empresa na Covilhã.

Esta unidade é acompanhada por uma engenheira alimentar, que supervisiona todo o processo inerente à produção ou transformação do pescado.

A Figura 6 descreve sucintamente todo o processo de produção e transformação, desde a compra até ao embalamento do produto.

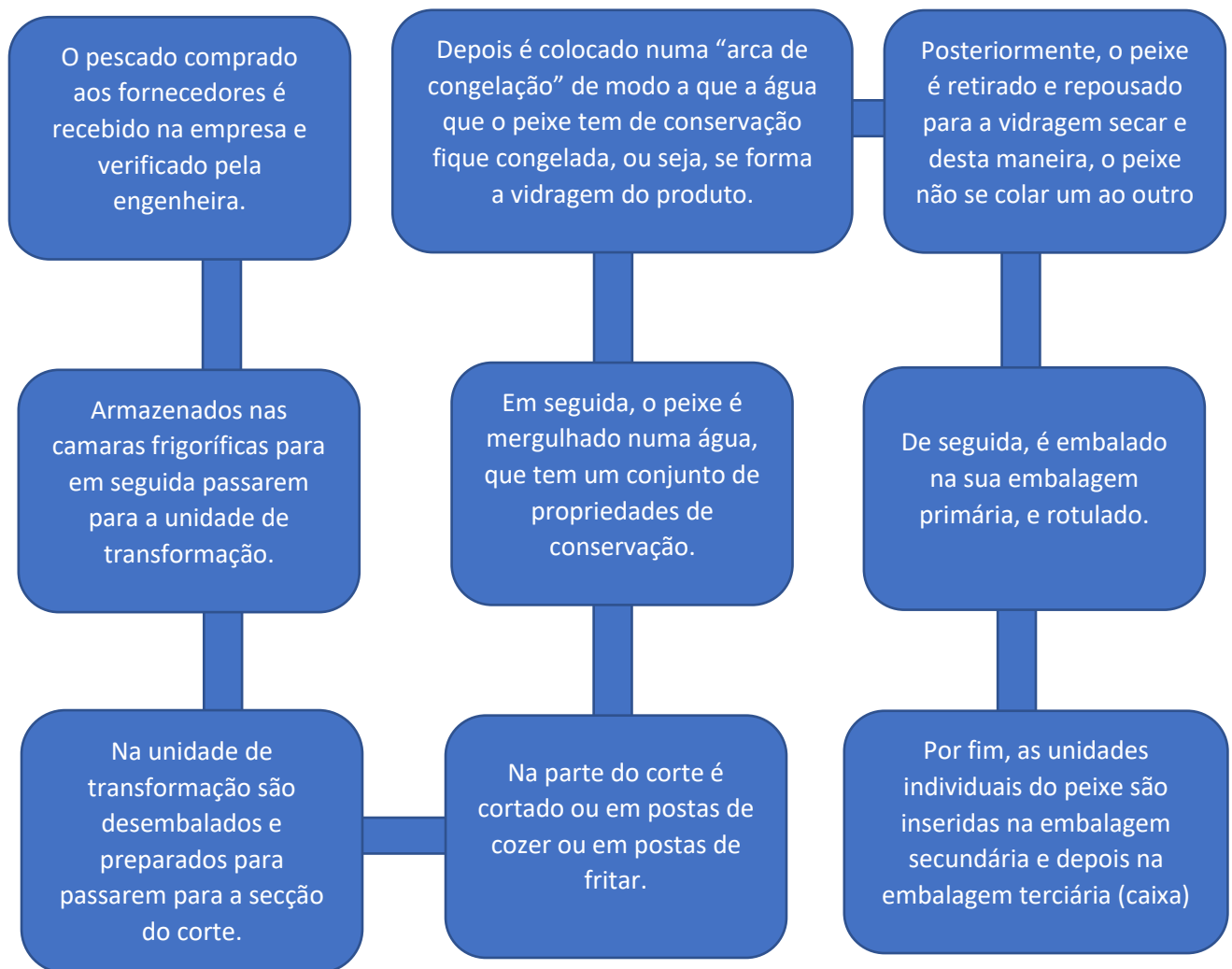


Figura 6 - Processo de produção, transformação e embalamento

Fonte: (Serragel, 2017a)

1.1.4.2. Distribuição e comercialização de produtos alimentares

A comercialização de produtos alimentares é a segunda linha de negócio da empresa, mas é aquela que possui um maior peso em termos de volume de negócios, dado que esta é a principal atividade da empresa.

Por sua vez, esta linha divide-se em:

- ✓ Lojas de venda ao público;
- ✓ Distribuição.

1.1.4.2.1. Lojas de venda ao público

Atualmente a empresa possui 7 postos de venda direta ao público situados na:

- ✓ Covilhã;
- ✓ Canhoso;
- ✓ Lousã;
- ✓ Boidobra;
- ✓ Tortosendo;
- ✓ Parque industrial do Tortosendo (Figura 7);
- ✓ Fundão.



Figura 7 - Loja da Serragel no Parque Industrial do Tortosendo

Fonte: Elaboração própria

Para além dos produtos comercializados via distribuição, estas lojas têm também disponíveis produtos subsidiários, tais como rabos do pescado, tendo além disto, outras variedades de produtos, que não passam pela empresa, como bolos secos, compotas e queijos frescos.

1.1.4.2.2. Distribuição

A empresa tenta reorganizar as suas rotas de forma a conseguir abranger o máximo de clientes possível, com o objetivo de reduzir custos. Deste modo, a distribuição das funções nesta atividade ocorre por duas fases:

- ✓ A visita dos técnicos comerciais a quem os clientes fazem as suas encomendas;
- ✓ No dia seguinte é entregue a respetiva encomenda pelo distribuidor.

Os pagamentos são efetuados aos técnicos comerciais e são da sua inteira responsabilidade.

1.1.5. Análise da estratégia competitiva

O termo estratégia competitiva refere-se atualmente à forma como as empresas decidem competir num mercado de vasta concorrência, para poderem ter uma posição sustentável no mercado.

Segundo Porter (1986), estratégia competitiva é a busca de uma posição competitiva favorável numa indústria, a arena fundamental onde ocorre a concorrência. A estratégia competitiva visa estabelecer uma posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a concorrência da indústria.

Mas, antes de aplicar esta estratégia, é necessário definir e avaliar os quatro pilares que compõem esta difícil decisão.

1.1.5.1. Pontos fortes e pontos fracos da empresa

São considerados pontos fortes da Serragel:

- ✓ Unidade de transformação de pescado;
- ✓ Vidragem do produto;
- ✓ Gestão e controlo de frotas por *Global Positioning System* (GPS).

São considerados pontos fracos da Serragel:

- ✓ Site desatualizado e indisponibilidade de efetuar encomendas online;
- ✓ Disparidade nos rótulos.

1.1.5.2. Oportunidades e ameaças da indústria

São consideradas oportunidades para a Serragel:

- ✓ Representação de outras marcas;
- ✓ Diversidade de produtos em catálogo;
- ✓ Potencialidade de maior exportação do mercado nacional.

São consideradas ameaças para a Serragel:

- ✓ Promoções da concorrência;
- ✓ Dependência do mercado de fornecedores estrangeiros.

1.1.5.3. Valores pessoais dos principais responsáveis

Dentro da empresa existe uma proximidade muito grande entre os colaboradores, podendo afirmar assim que, existe um sentimento de família. Todos são tratados de igual forma, com carinho e afeto, despertando assim em cada um dos colaboradores um sentimento de entreajuda, impulsionada pelos próprios donos da empresa, oriundos de uma humilde aldeia do concelho da Covilhã.

1.1.5.4. Expetativas mais amplas da sociedade

A empresa apoia eventos desportivos, religiosos, festas populares, entre outros, sempre com o espírito de ajuda e ao mesmo tempo com o propósito de divulgação e promoção da mesma.

1.1.6. Website da empresa

A empresa Serragel aposta bastante na divulgação e promoção da sua atividade. Deste modo, criou o seu próprio website, que está atualmente disponível a qualquer pessoa (Figura 8), facilitando toda a informação ao cliente de uma forma mais atual e pertinente.

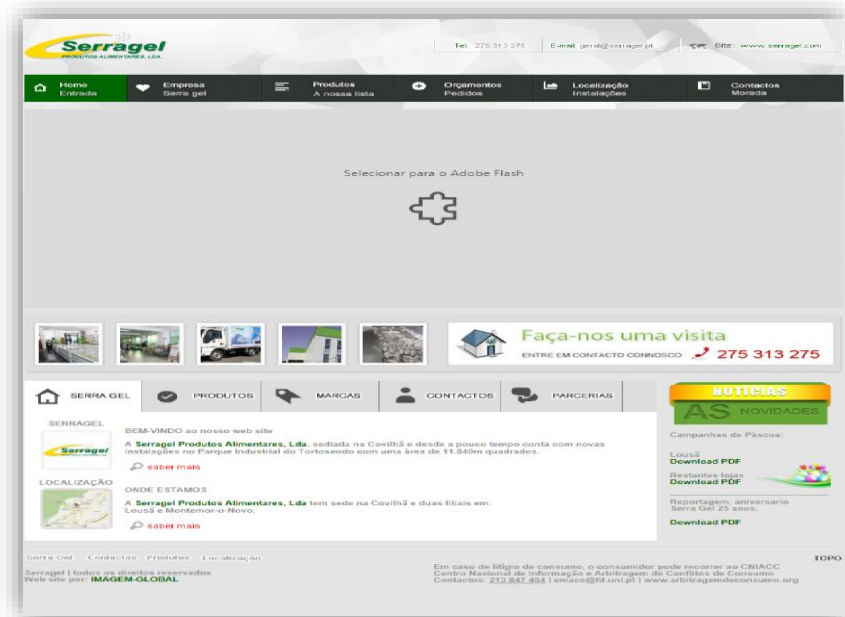


Figura 8 - Website da empresa

Fonte: (Serragel, 2017)

1.1.7. Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional retrata a forma como uma empresa é organizada de acordo com as suas atividades, que se encontram divididas e organizadas de acordo com as responsabilidades de cada funcionário.

A estrutura organizacional é ilustrada através de um organigrama ou organograma.

O organograma mostra como estão dispostos os órgãos ou departamentos, a hierarquia e as relações de comunicação que existem entre eles. Sendo que os órgãos estão ordenados em níveis hierárquicos, que representam a hierarquia existente entre eles, pois quanto mais alto estiver maior é a autoridade da atividade desempenhada (Lisboa, 2011).

Na Figura 9 é apresentado o organograma da empresa, Serragel Produtos Alimentares, Lda.

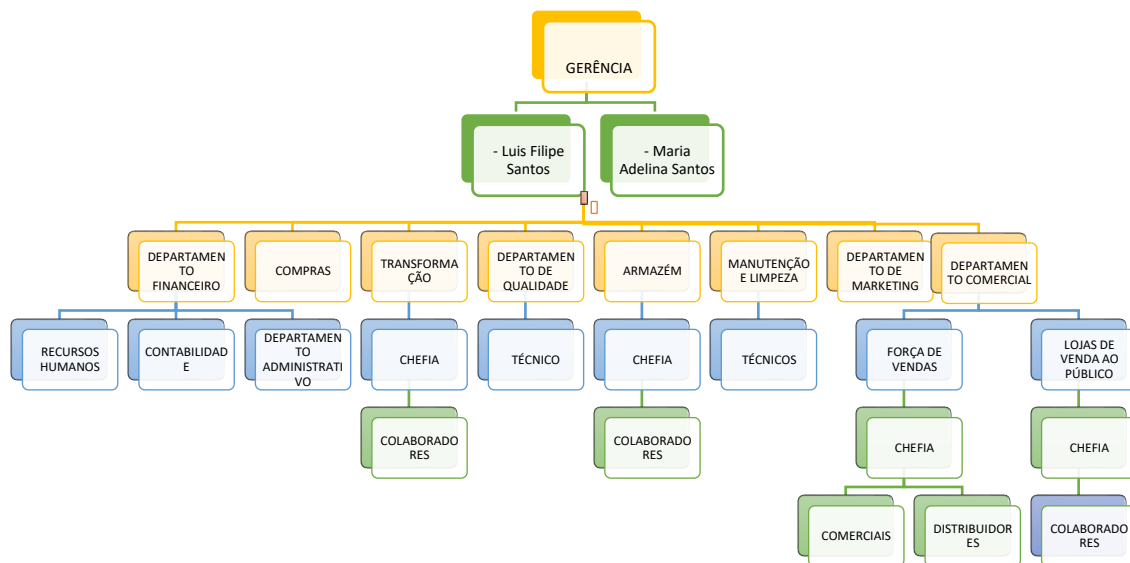


Figura 9 - Organograma da Serragel

Fonte: (Serragel, 2017)

Pela observação do organograma apresentado, podemos constatar os vários departamentos e a respetiva distribuição dos cargos que passo a explicar:

✓ Gerência

Este cargo é desempenhado por dois elementos, responsáveis pela gestão e direção da empresa, representando hierarquicamente o topo da cadeia.

✓ **Departamento financeiro**

O departamento financeiro é composto por dois colaboradores é aquele que faz o controlo da tesouraria e é responsável pela administração, gestão e controlo dos recursos da empresa.

✓ **Recursos humanos**

Este departamento é composto por dois colaboradores, onde o principal objetivo é a administração dos recursos humanos da empresa. Este departamento segue um protocolo e um plano de formação para possíveis colaboradores da empresa. O mesmo avalia as capacidades de possíveis candidatos.

✓ **Contabilidade**

A ideia de contabilidade surgiu na decorrência das múltiplas necessidades, como por exemplo, quando a empresa produzia excedentes que iriam precisar de ser contabilizados. Neste departamento trabalham dois colaboradores que controlam os fenómenos e as variações, tanto no aspeto qualitativo como quantitativo.

✓ **Departamento administrativo**

Este departamento é aquele que apoia diretamente ou indiretamente a gestão da empresa, tendo a necessidade de estarem sempre em sintonia. Departamento composto por dois colaboradores que trabalham todos os dias para encontrar as melhores soluções para os problemas enfrentados pela gestão da empresa.

✓ **Compras**

Este departamento é composto apenas por uma colaboradora, que controla todas as compras efetuadas pela empresa aos seus fornecedores. Este departamento apenas funciona na sede central da empresa, porque a mercadoria das filiais é fornecida por esta.

✓ **Transformação**

Esta área é de extrema importância e é composta por seis colaboradores, um chefe de seção e cinco colaboradores que auxiliam e desempenham variadas funções consoante a ordem do órgão superior.

✓ **Departamento de qualidade**

Neste departamento controla-se a qualidade do produto importado (comprado) e exportado (vendido), função esta que é desempenhada por uma engenheira qualificada, de modo a obter o máximo de qualidade nos produtos Serragel.

✓ **Armazém**

Neste setor estão cinco colaboradores que têm como função a organização e distribuição dos produtos para transformação e, nomeadamente, do aprovisionamento de todos os outros tipos de produtos armazenados na empresa. A organização das entradas e das saídas do armazém, bem como toda a informação inerente a este processo, também fazem parte da função destes colaboradores.

✓ **Manutenção e limpeza**

Esta secção é composta por três colaboradores, dois deles fazem parte da manutenção e têm o objetivo de fazer a manutenção periódica dos equipamentos da empresa. O outro colaborador é responsável pela limpeza do espaço.

✓ **Departamento de marketing**

Este departamento é composto por dois colaboradores. Muitas vezes este departamento é confundido com as vendas pois têm praticamente os mesmos objetivos mas vai muito além disso, já que este departamento é responsável pelo relacionamento da empresa com os seus clientes entre outras coisas, tais como, o delineamento de objetivos e metas de comunicação, desenvolver e gerar campanhas promocionais, entre outras.

✓ **Força de vendas**

Esta responsabilidade está entregue a 1 colaborador de grande confiança, pois dele depende o controlo de todos os técnicos comerciais e distribuidores, a avaliação da rentabilidade das rotas comerciais, assim como a identificação de novos clientes.

✓ **Comerciais**

Esta equipa de técnicos comerciais é composta por oito colaboradores, que são responsáveis pela venda, divulgação e relacionamento com os clientes. É importante que o vendedor esteja bem informado, pois é uma mais valia que contribui para o sucesso da empresa.

✓ **Distribuidores**

Esta equipa é formada por oito colaboradores que são responsáveis pela organização do seu tempo, pelo transporte e pelo acondicionamento dos produtos enquanto são transportados aos clientes.

✓ **Lojas de venda ao público**

✓ **Chefias**

Deste departamento faz parte um colaborador que é responsável pelas lojas Serragel. Periodicamente tem que apresentar os resultados obtidos em cada loja e também ajudar os restantes colegas presentes nas lojas, responsáveis pela manutenção do espaço físico, a conseguirem facultar todos os dados relativos ao desempenho de cada uma delas.

1.1.8. Departamentos e secções da empresa

✓ **Departamento Administrativo**

Neste departamento, onde tive a oportunidade de realizar alguma parte do meu estágio, estão agrupados alguns departamentos, tais como, o departamento de compras (Figura 10), o departamento de marketing (Figura 11), o departamento comercial (Figura 12), que analisa e acompanha o desenvolvimento das lojas Serragel, o departamento de recursos humanos, o departamento financeiro (Figura 13) e o departamento de qualidade.



Figura 10 - Departamento de compras

Fonte: Elaboração própria



Figura 11 - Departamento de Marketing e qualidade

Fonte: Elaboração própria



Figura 12 - Departamento comercial

Fonte: Elaboração própria



Figura 13 - Departamento Financeiro

Fonte: Elaboração própria

✓ Armazém

Nesta secção (Figuras 14, 15 e 16) é feita a armazenagem e o acondicionamento de todos os produtos vendidos pela empresa. O departamento de compras também pertence a esta área pois facilita a comunicação entre os colaboradores do armazém e a gestora de compras e de stocks.



Figura 14 - Armazém

Fonte: Elaboração própria



Figura 15 - Exterior das câmaras de ultracongelação

Fonte: Elaboração própria



Figura 16 - Interior das câmaras de ultracongelção

Fonte: Elaboração própria

✓ Transformação

Como já foi referido, a empresa possui uma unidade de produção e transformação de pescado (Figuras 5 e 17). Esta está ligada ao armazém, para facilitar a movimentação do peixe em bloco, e posteriormente a armazenagem entre as câmaras de congelação.



Figura 17 - Unidade de produção/embalamento

Fonte: Elaboração própria

Capítulo II- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio



Este ponto irá conter sucintamente todas as atividades desenvolvidas ao longo deste estágio profissional, de forma a enaltecer todos os conhecimentos adquiridos, e poder mostrar a teoria e a prática adquirida ao longo do estágio.

Todos os objetivos incluídos no plano de estágio tiveram uma sucessão cronológica, permitindo, assim, uma organização controlada, com seguimento lógico nas tarefas desempenhadas durante o percurso.

2.1. *Software, viatura e outros documentos utilizados*

Neste ponto são apresentadas e descritos o software, a viatura e outros documentos utilizados durante o estágio.

- ***Enterprise Resource Planning (ERP v17)***
 - É um *software* de gestão integrado, que, ao contrário dos ERP tradicionais, simplificam cada parte do negócio, libertando as empresas e os respetivos trabalhadores de complexos sistemas. Este sistema é utilizado na faturação, na rastreabilidade de stocks, na introdução de novos preços, na atualização dos mesmos e serve para registar todas as comunicações efetuadas através dos *Personal Digital Assistant (PDA's)* e *tablet's* dos vendedores.

- ***Microsoft Excel***
 - Ferramenta utilizada na realização de campanhas promocionais orientadas para as lojas Serragel, na realização de gráficos e tabelas representativos do desempenho de cada loja Serragel e respetiva avaliação das tendências.

- **Microsoft Word**
 - Ferramenta utilizada para o desenvolvimento das campanhas promocionais.

- **Microsoft Outlook**
 - Ferramenta fundamental para cada empresa, no sentido de ser utilizada para a realização de toda a comunicação interna e externa envolvida na empresa, desde o envio de *e-mails*, à receção dos mesmos e ao envio de documentação determinante para certos contratos e termos acordados. Utiliza-se ainda na Serragel como base de dados e calendarização de tarefas e objetivos a cumprir.

- **Canon MF Toolbox 4.9**
 - Este *software* permite a digitalização de toda a documentação relativa à empresa, desde faturas a guias de transporte, entre outros documentos.

- **Virtual Network Computing (VNC)**
 - O mesmo permite a visualização de imagens em tempo real das câmaras instaladas em cada loja Serragel.

- **Plataforma de operadores/recetores da Direção Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV)**

- Esta plataforma é utilizada para a rastreabilidade de troca de produtos alimentares animais intercomunitárias e extracomunitários importados pela empresa, de forma a dar conhecimento da entrada destes mesmos produtos na União Europeia.

- ***Personal Digital Assistant (PDA)***

- Este equipamento é fornecido ao vendedor da empresa. Serve para registar as encomendas dos clientes, como também para rever recibos em atraso, entre outras funções. O PDA está constantemente ligado por *wireless*, o que permite a constante atualização do sistema, uma vez que os vendedores precisam de saber as quantidades disponíveis de produtos que podem vender e manter a constante atualização do preçário no equipamento.

- **Viatura comercial**

- O automóvel comercial da empresa é entregue ao técnico comercial. Este, por sua vez, terá que cumprir uma rota comercial, passando assim em todos os clientes agendados para cada dia.

Pelo voto de confiança que depositaram em mim, foi-me passada uma guia para poder conduzir o carro da empresa e ao mesmo tempo acompanhar o técnico comercial na abordagem aos clientes e na angariação de novos clientes.

- **Faturas/recibos**

- Na distribuição, as faturas eram ordenadas todos os dias antes do começo da atividade, e consoante as rotas comerciais. O mesmo aconteceu com os recibos que também fazem parte do comprovativo de compra.
Também pelo voto de confiança depositado trazia para casa o dinheiro das cobranças efetuadas no dia e tinha que conferir todo o dinheiro para que no final a contabilidade estivesse correta. Na manhã seguinte apresentava na empresa o montante sempre correto.

2.2. Gestão e administração das lojas Serragel

O meu estágio teve início no escritório, mais propriamente no departamento comercial, responsável pela gestão das lojas Serragel.

A minha primeira atividade foi elaborar um inventário, onde defini os produtos existentes na loja em questão, as respetivas datas de validade e a entrada do produto em stock (Anexo 1). O mapa de inventário permite identificar a diferença entre o stock da loja e o stock registado no programa ERP, e ainda alertar e identificar para vários tipos de problemas como, por exemplo, referências de produtos trocadas ou datas de validade atrasadas. Depois dos dados recolhidos, procedeu-se à atualização no mesmo programa.

A minha segunda atividade, foi desenvolver uma campanha promocional orientada para as lojas Serragel (Anexo 2). Para a realização desta tarefa, tomei por base uma promoção elaborada anteriormente e comecei a elaborar uma tabela no *Excel*. Para poder aplicar os descontos comerciais, tinha por base um preço correspondente ao valor do produto, e consoante a encomenda e o contrato com o fornecedor, atribuía-se o valor do desconto.

A fase seguinte foi a elaboração da campanha em *Word*, a partir da qual é elaborado o projeto final da campanha.

Depois de realizar a campanha, também colaborei na divulgação da mesma pelas lojas Serragel (Figura 18). Nesta figura conseguimos identificar a aplicação prática da campanha.



Figura 18 - Alicação da campanha promocional

Fonte: Elaboração própria

2.3. Arquivo de documentação

Neste ponto quero realçar o arquivo de documentos relacionados com as lojas Serragel, com clientes e com seguros.

Relativamente ao arquivo de documentos relacionados com as lojas Serragel, desde encomendas a devoluções, foi-me ensinado o método de organização da empresa, a partir do qual consegui aplicar os meus conhecimentos, para proceder à organização da informação devidamente ordenada em pastas, com a respetiva identificação (Anexo 3).

Em relação às faturas e recibos emitidos aos clientes, são arquivados os duplicados em pastas diferentes e estão organizados por meses. Cada fatura e respetivo recibo, são digitalizados e contabilizados no *software* da empresa (ERP), e só depois é que passam a ser arquivados nas respetivas pastas.

Relativamente a seguros e outros pagamentos, cada documento tem a sua respetiva pasta, e é organizado conforme a sucessão cronológica dos factos.

2.4. Faturação

Depois de estar diretamente em contacto com as lojas da Serragel, a tarefa que desenvolvi a seguir foi aprender a faturar e a utilizar o *software* de gestão das lojas da empresa.

Como se pode verificar no Anexo 4, este software é bastante simples e serve para faturar todas as encomendas efetuadas pelas lojas. O processo começa com a encomenda em formato excel, depois é registada no software ERP, e, por fim, emite-se a nota de encomenda.

2.5. Classificação documental

Em todas as empresas é obrigatório a classificação de todos os tipos de documentos existentes, desde faturas, guias a documentos referentes a seguros de automóveis, entre outros, e cada um com uma classificação diferente.

A classificação é feita segundo o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), cujo código de contas se apresenta no (Anexo 5). Só desta forma, é que consegui fazer a classificação de faturas consoante o seu tipo.

Como podemos observar neste anexo, a fatura depois de liquidada, é carimbada com o carimbo da empresa, e é classificada consoante a atividade que dela resultou. Depois de classificada, procede-se à sua contabilização no programa ERP.

2.6. Produção/transformação

Depois de realizar parte do estágio nos departamentos anteriormente mencionados, também tive a oportunidade de poder fazer parte da equipa responsável pela produção, transformação e embalamento do pescado. Esta secção é a única área de produção e transformação da empresa.

Nesta secção existe um processo de transformação, que começa com a chegada do produto em bloco. Nesta fase o produto é desmanchado/aberto (Figura 19) e é levado para a secção de corte. Como esta fase exigia um alto nível de responsabilidade, e por uma questão de segurança, não realizei qualquer tipo de atividade.



Figura 19 - Secção de desmanche de produtos em bloco

Fonte: Elaboração própria

Na secção de corte (Figura 20), o pescado é cortado e limpo conforme as exigências e as necessidades do produto em stock e é cortado em posta ou em rabo. Nesta secção o nível de responsabilidade também é bastante elevado, e pela razão referida anteriormente, também não executei esta tarefa.



Figura 20 - Secção de corte

Fonte: Elaboração própria

Depois do corte, o pescado sofre um processo de ultracongelação (processo de vidragem). Normalmente, nos processos de ultracongelação, são usados químicos para tornar o processo mais rápido. Por isso, para desempenhar esta função, é necessário um colaborador responsável devidamente equipado, com o equipamento adequado para a função.

Nesta empresa, este processo é isento de químicos e é sempre acompanhado por uma engenheira de qualidade, tal como já foi referido.

Este processo começa com o mergulho do pescado em águas geladas que têm propriedades de conservação (Figura 21). Depois o pescado é armazenado em arcas de congelação, de modo a que a água que o peixe tem de conservação fique congelada, ou seja, se forma a vidragem do produto.



Figura 21 - Tanque para vidragem

Fonte: (Serragel, 2017)

Depois desta etapa, o peixe é retirado das arcas e colocado a repousar para a vidragem secar, de forma a que os peixes não se colam uns aos outros.

Depois de seco e separado, passa para a seção de embalagem e rotulagem (Figura 22), onde o produto é embalado e rotulado. Como esta tarefa não é muito perigosa, foi-me entregue a função de, conjuntamente com uma equipa, rotular e embalar os produtos que sofreram transformação, como por exemplo, um rabo de pescada embalado.



Figura 22 - Secção de embalagem

Fonte: (Serragel, 2017)

O processo nesta fase, começa com o embalagem higienizado ou a granel dos produtos. No caso de produtos higienizados, o pescado é envolvido numa película e é rotulado. De seguida, é igualmente colocado em caixas, mas com rótulos diferentes. No caso dos produtos a granel, estes são ensacados e rotulados na embalagem primária, depois é colocado na caixa (embalagem secundária), (Figura 23).



Figura 23 - Embalagem secundária

Fonte: Elaboração própria

2.7. Armazém

Neste ponto procuro destacar a conferência e receção de mercadorias e a respetiva distribuição.

Aquando da minha permanência no armazém, tive a oportunidade de estar diretamente em contacto com a logística interna da empresa. Isto permitiu-me ampliar a minha visão em relação à movimentação de mercadorias.

O processo de movimentação de mercadoria entre as filias da Serragel é bastante simples, uma vez que a Serragel receciona toda a mercadoria adquirida num só armazém, e daí é expedida para as suas filiais, através de uma empresa logística de transporte de mercadorias (STEF Portugal Logística e Transportes, Lda).

Nesta seção tive a oportunidade de poder proceder à receção de mercadorias e à respetiva expedição para satisfação de encomendas.

Este processo inicia-se com a chegada do produto ao cais (Figura 24), depois a mercadoria é colocada fora das arcas de congelação (Figura 25), para que haja o controlo à receção de mercadorias. Nesta fase é retirado o nome do produto, o número do lote, o peso da mercadoria, para se verificar se coincide com o que vem registado em fatura, a data de validade e a rubrica de quem recebeu a mercadoria (Anexo 6).

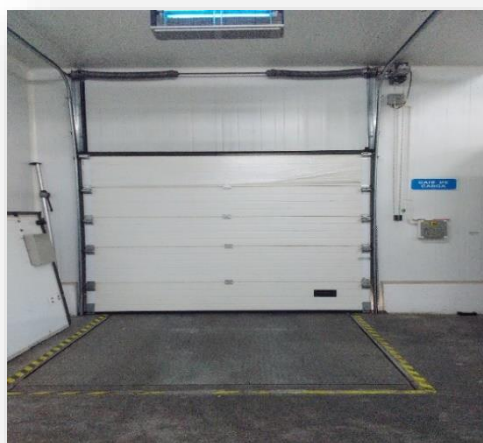


Figura 24 - Cais de carga

Fonte: (Serragel, 2017)



Figura 25 - Armazém de receção de mercadorias

Fonte: (Serragel, 2017)

Posteriormente, é preenchida uma ficha mais detalhada da mercadoria rececionada, como podemos observar na 2ª folha do Anexo 6, para dar seguimento à entrada da mercadoria em stock no *software* da empresa. Por sua vez, é-lhe atribuído um nº de lote interno para a destinação de produtos Serragel.

Quanto à distribuição de mercadorias, a encomenda das filiais (Figura 26) é retirada através do departamento comercial e é entregue ao responsável pela receção e organização das mercadorias. Este tem a função de conferir a encomenda e detetar quais os produtos em falta. Por sua vez, o departamento comercial, depois de saber as quantidades exatas que vão ser expedidas, faz uma estimativa do número de paletes usadas e do respetivo peso.

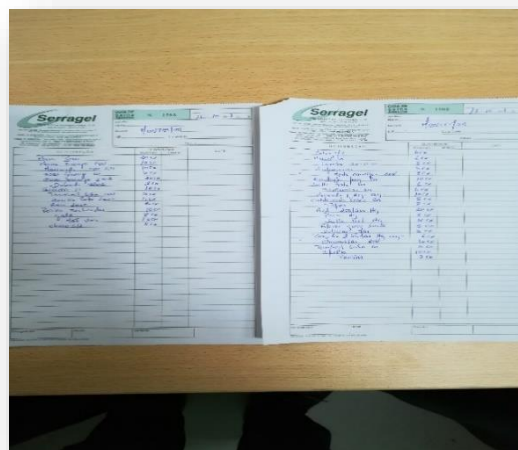


Figura 26 - Armazém de receção de mercadorias

Fonte: (Serragel, 2017)

O processo apresentado no Anexo 7 mostra o sistema de recolha da Serragel e todos os movimentos registados entre esta e a STEF (empresa transportadora).

Relativamente à satisfação de encomendas das lojas Serragel, estas eram mais simples e eram preparadas pela manhã. O responsável pela satisfação das encomendas era um funcionário do armazém, o qual tive a oportunidade de acompanhar no desenrolar desta tarefa. Como mostra o Anexo 8, a comunicação era retirada em formato papel, e era preenchida conforme as quantidades que eram enviadas.

Este processo também foi bastante difícil, pois nem todos os produtos são registados da mesma forma. Existem aqueles que são registados ao peso, grama por grama, e outros que são introduzidos à unidade, sendo estes mais fáceis de satisfazer, como irei explicar no ponto seguinte.

2.8. Distribuição

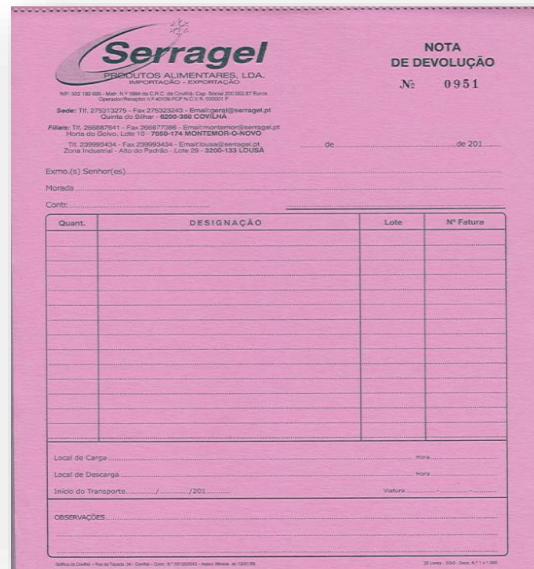
Como o estágio englobava uma passagem por todos os departamentos e secções da empresa, também tive a oportunidade de fazer parte da equipa de distribuidores da Serragel.

Esta tarefa foi uma das mais difíceis de todas, porque, apesar de exigir força física, também exige um grande nível de organização, tanto de tempo como de espaço.

A tarefa do distribuidor começa, todos os dias, com o acondicionamento das mercadorias por cliente, o que exige uma grande atenção e concentração. Ao mesmo tempo que acondiciona a mercadoria, vai organizando as faturas por cliente e por ordem de distribuição.

Nesta fase, o distribuidor acondiciona os produtos de modo ordenado, para conseguir aliviar a sua carga horária, de forma a não perder tempo à procura dos produtos caixa a caixa.

No caso de haver devoluções, o distribuidor é obrigado a tomar nota do acontecido, preenchendo a respetiva nota de devoluções (Figura 28).



Serragel
PRODUTOS ALIMENTARES, L.D.A.
IMPORTAÇÃO - EXPORTAÇÃO
N.º de Registo: 189/94/CRP/1190/01 - Declaração de Resposta: 21/2007/CRP
Departamento: VAREJAMENTO - 4300-219 Paredes
Sede: Tel: 271212219 - Fax: 271212219 - E-mail: serra@serragel.pt
Quinta do Silvar - 4200-366 COVILHÃ
Filial: Tel: 226267641 - Fax: 226267638 - E-mail: montemor@serragel.pt
Rua do Galo, Lote 10 - 7050-174 MONTE-MOR-O-NOVO
Tel: 229998424 - Fax: 229998424 - E-mail: montemor@serragel.pt
Zona Industrial - Alto do Paredal - Lote 25 - 3200-132 LOUSA

____ de _____ de 201____

Exmo. (s) Senhor (es):

Marca: _____

Conte: _____

Quant.	DESIGNAÇÃO	Lote	N.º Fatura

Local de Carga: _____ Hora: _____

Local de Descarga: _____ Hora: _____

Selo do Transporte: _____ / 201____ Valor: _____

OBSERVAÇÕES: _____

9050/2008 - Rev. 01/2008 - 1.ª Edição - 12/12/2008 - Anexo B (Rev. de 10/2008) 21.000/2008 - Rev. 01/11/2008

Figura 28 - Livro de serviços internos

Fonte: (Serragel, 2017)

Para a satisfação das encomendas das lojas Serragel, o processo é bastante diferente, pois há um responsável no armazém da empresa, que transporta a mercadoria encomendada da empresa para a loja, depois desta ser satisfeita/expedida (Anexo 8).

2.9. Vendas

Esta foi a última etapa que desempenhei na empresa. Tendo sido para mim uma tarefa bastante difícil, porque é aquela em que se enfrenta a verdadeira realidade e se encontra com o cliente pessoalmente.

Ao longo desta etapa, foi-me atribuída uma viatura Serragel (Figura 29), fundamental para um técnico comercial. Sem esta, a função do vendedor ficava incompleta, pois a presença do vendedor no ato da encomenda influencia bastante na decisão do cliente, servindo como guia de uma boa ou má encomenda.

Outro instrumento imprescindível a esta atividade é o PDA, o qual permite ao vendedor estar constantemente atualizado. Este veículo permite também a verificação de recibos em atraso e as recentes encomendas realizadas pelo cliente em questão.



Figura 29 - Viatura comercial

Fonte: Elaboração própria

2.10. Atividades no âmbito do comércio internacional

A Serragel participa frequentemente em feiras de turismo, nomeadamente em Espanha, para angariar novos fornecedores e novos produtos, no sentido de poder expandir o seu leque de produtos em catálogo.

Foi-me dado o conhecimento de todo o trabalho de preparação para a representação da empresa nas referidas feiras e ainda foi incumbido de efetuar pesquisas de fornecedores e produtos no mercado Espanhol.

Após esta pesquisa, entreguei os respetivos resultados no departamento de Marketing.

Conclusão

Percorrendo assim, estes dois anos de formação teórico-prática, importa agora refletir acerca da sua importância no contexto profissional, pois foi uma experiência enriquecedora quer em termos pessoais quer em termos profissionais. Será sem dúvida um impulsionador das minhas tomadas de decisões para o meu futuro.

Com muito prazer atestei que as tarefas planeadas para o estágio curricular permitiram colocar em prática matérias que foram lecionadas em algumas unidades curriculares, concluído assim, que a teoria tem outro impacto se andar aleada à prática.

O plano de estágio proposto foi cumprido na sua totalidade, com todo o empenho e rigor que me foi permitido. Todo o contributo e apoio que senti dos colaboradores em alguns pontos mais duvidoso, permitiram levar a bom porto este meu estágio curricular.

Exposto isto, julgo que o estágio curricular faz todo o sentido no âmbito do Curso Técnico Superior Profissional em Gestão e Comércio Internacional, porque senti que completei em muito toda a aprendizagem em sala de aula. Em suma, sinto que cresci tanto a nível pessoal como profissional.

Referências Bibliográficas

Lisboa, J. (dir. e coord.) (2011), Introdução á Gestão de Organização, Vida Económica

Porter, M (1986), Estratégia Competitiva, Rio de Janeiro: El sevier

Serragel (2017a), Documentos Internos não Publicados, Covilhã.

Webgrafia

Serragel (2017): <http://www.serragel.net/>, acedido a 17 de outubro de 2017.

Google (2017): https://www.google.pt/maps?q=serragel&um=1&ie=UTF-8&sa=X&ved=0ahUKEwjmluLZ0o_XAhXBCBoKHccQAOAQ_AUICigB, acedido a 18 de outubro de 2017.

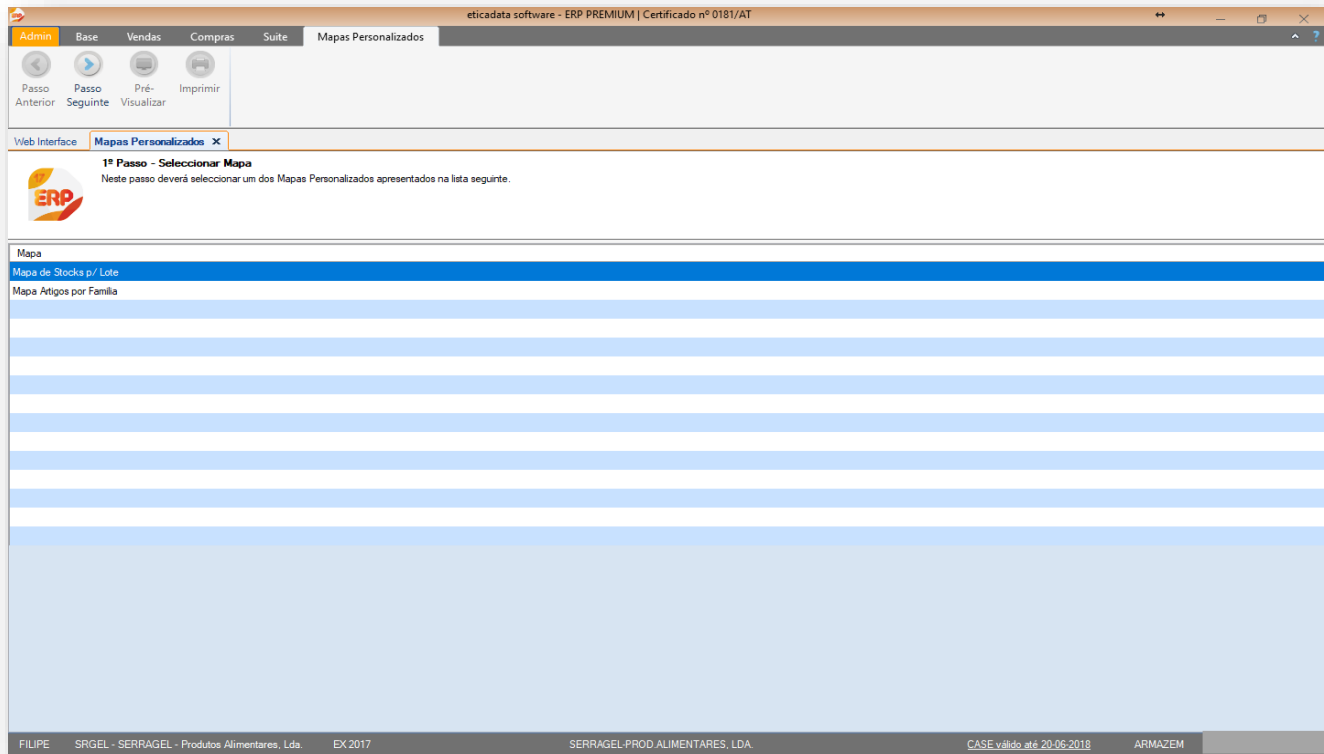
Anexos



Lista de anexos:

Anexo 1 – Mapa de Inventário.....	- 42 -
Anexo 2 – Campanha Promocional.....	- 45 -
Anexo 3 – Arquivo de documentação.....	- 49 -
Anexo 4 – Processo de faturação.....	- 51 -
Anexo 5 – Código de contas e classificação de faturas.....	- 55 -
Anexo 6 – Folha de receção de mercadorias.....	- 60 -
Anexo 7 – Registo das encomendas da filiais.....	- 63 -
Anexo 8 – Satisfação de encomendas das lojas Serragel.....	- 67 -

Anexo 1 – Mapa de Inventário



The screenshot shows a web browser window with the title "eticadata software - ERP PREMIUM | Certificado nº 0181/AT". The interface includes a top navigation bar with tabs for "Admin", "Base", "Vendas", "Compras", "Suite", and "Mapas Personalizados". Below the navigation bar are four icons: "Passo Anterior", "Passo Seguinte", "Pré-Visualizar", and "Imprimir". A "Web Interface" section is active, displaying a message: "1º Passo - Selecionar Mapa" and "Neste passo deverá seleccionar um dos Mapas Personalizados apresentados na lista seguinte." Below this message is a list of map options: "Mapa", "Mapa de Stocks p/ Lote", and "Mapa Artigos por Família". The bottom of the window features a footer with the text: "FILIFE SRGEL - SERRAGEL - Produtos Alimentares, Lda. EX 2017 SERRAGEL-PROD ALIMENTARES, LDA. CASE válido até 20.06.2018 ARMAZEM".

Listagem de Existências do Armazém 100 - LOJA ARMAZEM

Desde o artigo 1 até ao artigo 999999

Artigo		Lote	Validade	Quant.	Preço Unit.	Total
Armazém: 100 - LOJA ARMAZEM						
3966	000032 BAUNILHA & MACADAMIA 500ML	17096	06-04-2019	7,000	0,00	0,00
3967	000033 CHOCOLATE & COOKIES 500ML	17094	04-04-2019	5,000	0,00	0,00
3777	000164 TARTE JOGURTE MORANGO	16041	10-02-2018	4,000	0,00	0,00
3928	001165 MULTIPACK ADICTION SEM LACTOSE	16158	06-06-2018	2,000	0,00	0,00
3968	001166 TORRÃO 500ML	16279	05-10-2018	7,000	0,00	0,00
3940	001167 MULTIPACK TIGER	16103	12-04-2018	3,000	0,00	0,00
3930	001168 TARTE CANADA LIMAO	16335	30-11-2018	3,000	0,00	0,00
3972	001493 SORVETE DE LIMÃO 500ML	17076	17-03-2019	6,000	0,00	0,00
3759	001949 GELADO LITRO BAUNILHA	17143	01-04-2020	4,000	0,00	0,00
3622	002779 TARTE FANTASTICA	17146	26-05-2019	2,000	0,00	0,00
3670	004130 MULTIPACK TRUFO PLUS	17131	11-05-2019	3,000	0,00	0,00
3624	004362 TARTE WISKY 600+300	17186	05-07-2019	3,000	0,00	0,00
3551	004363 TARTE CANADA CHOCOLATE 600+300GRATIS	17130	10-05-2019	1,000	0,00	0,00
3585	005642 MULTIPACK BOMBOM AMENDOIA/ NATA 3+3 UND	17095	05-04-2019	3,000	0,00	0,00
3626	007535 TARTE CANADA MORANGO	17145	25-05-2019	5,000	0,00	0,00
3679	008680 MULTIPACK BAUN/ CHOC. KALISE	17101	11-04-2019	4,000	0,00	0,00
3721	008993 MULTIPACK PIVOT NATA MORANGO	17202	21-07-2019	1,000	0,00	0,00
85	ABROTEA O GR	134/017	30-05-2018	7,165	0,00	0,00
6008	ÇAFRÃO DAS INDIAS PEQUENO	5341	06-12-2018	2,000	0,57	1,14
		7079	19-03-2020	16,000	0,57	9,12
969	AGUA NATURAL 0.5 LT	07517	30-03-2019	24,000	0,00	0,00
968	AGUA NATURAL 1.5 LT	32916	24-11-2018	30,000	0,00	0,00
1211	ALHEIRA ESPECIAL	17070510	07-11-2017	0,954	0,00	0,00
1578	ALHO FRANCES GELCAMPO 0,300g	7111	01-04-2019	1,800	0,00	0,00
6028	ALHO MOIDO	4252	08-09-2017	3,000	1,06	3,18
		6152	31-05-2019	1,000	1,06	1,06
		7132	11-05-2020	14,000	1,06	14,84
6004	ALHO MOIDO FRASCO	5293	19-10-2018	3,000	1,70	5,10
6018	ALHO MOIDO PEQUENO	5335	30-11-2018	10,000	0,59	5,90
282	ALMONDEGAS COV	106170717	01-01-2019	5,000	1,46	7,30
384	AMEIJOA GR	032017	01-03-2019	15,430	2,05	31,63
465	AMEIJOA PRETA	260516	26-05-2018	4,000	3,60	14,40
411	AMEIJOA VIETNAM	1702018	01-03-2019	4,500	2,25	10,13
211	ANANAS RODELAS KG	201116	20-11-2018	11,000	1,40	15,40
1309	ANILHA POTA SACO	238/096	04-03-2018	6,000	0,00	0,00
1377	ARGOLAS PANADAS	041835	19-10-2018	1,000	0,00	0,00
748	ARROZ DE PATO 350 g "REI DOS FRANGOS"	95444516	01-11-2017	3,000	0,00	0,00
333	ARROZ PRIMAVERA 600 GR	7201	01-07-2019	0,600	2,96	1,78
		7233	01-08-2019	4,800	2,96	14,21
618	ATUM LATA KG	92	31-12-2022	2,000	4,85	9,70
619	ATUM POSTA 115 GR	02	01-01-2024	9,000	0,67	6,03
3392	ATUM POSTA CONG. HIGIENIZADO	161128	01-07-2018	1,655	0,00	0,00
5053	AUVA MORANGO	17167	01-06-2019	3,000	0,00	0,00
1295	AZEITONA PRETA FRASCO 360 GR	356016	21-12-2019	3,000	0,00	0,00
1537	AZEITONA PRETA S/CAROÇO FRASCO 360 gr	167015	16-06-2018	1,000	0,00	0,00
1294	AZEITONA VERDE FRASCO 360 GR	022713	01-04-2017	1,000	0,00	0,00
102	BACALHAU A BRAS COV	406A190417	01-10-2018	5,000	1,95	9,75
480	BACALHAU COM NATAS	402050517	01-11-2018	1,000	2,10	2,10
		402130717	01-01-2019	10,000	2,10	21,00

Anexo 2 – Campanha promocional

eticadata software - ERP PREMIUM | Certificado nº 0181/AT

Admin Base Vendas Compras Suite Promoções

Registo Anterior Registo Seguinte Último Registo opções avançadas navegação Gravar Alterações Novo Registo operações comuns Remover Registo Pre-Visualizar Imprimir Editar Artigo Seleccionar linhas de promoção por filtro Promoções Simples / Novo Preço outras operações

Web Interface Tabelas x Promoções x

Código: 584 Inactiva Período de Promoção De: 17-07-2017 Até: 22-07-2017 Pesquisa (Produto/Descrição):

Descrição: Promoção semana 17/22 Julho 17 Horário:

Prioridade: 9 Usar linha de preço 0

Produtos | Filtro Geral | Filtro de Clientes | Exclusão de Clientes

Secções		Tipo de Cartões Pré-Pagos		Séries de Cartões de Consumo	
Código	Descrição	Código	Descrição	Código	Descrição
100	LOJA ARMAZEM				
LJ101	LOJA TORTOSENDO				
LJ102	LOJA FUNDÃO				
LJ108	LOJA DE BOIDOBRA				
LJ109	LOJA CANHOSO				
LJ110	Loja Prudastrel				
LJ601	LOJA LOUSA				

FILIFE SRGEL - SERRAGEL - Produtos Alimentares, Lda EX 2017 SERRAGEL-PROD ALIMENTARES, LDA CASE válido até 20/06/2018 ARMAZEM

eticadata software - ERP PREMIUM | Certificado nº 0181/AT

Admin Base Vendas Compras Suite Promoções

Registo Anterior Registo Seguinte Último Registo opções avançadas navegação Gravar Alterações Novo Registo operações comuns Remover Registo Pre-Visualizar Imprimir Editar Artigo Seleccionar linhas de promoção por filtro Promoções Simples / Novo Preço outras operações

Web Interface Tabelas x Promoções x

Código: 584 Inactiva Período de Promoção De: 17-07-2017 Até: 22-07-2017 Pesquisa (Produto/Descrição):

Descrição: Promoção semana 17/22 Julho 17 Horário:

Prioridade: 9 Usar linha de preço 0

Produtos | Filtro Geral | Filtro de Clientes | Exclusão de Clientes

Promoção	Tipo	Tp. Nível	Produto	Descrição	Preço Nº	Preço Actual	Desc. 1	Desc. 2	Desc. 3	Desc. Valor
Novo Preço	Artigo		1057	BOCHECHAS DE PORCO	2	9.50	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		498	RISSOIS LEITÃO GR	2	0.69	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		101	CARAPAU MEDIO GR	2	1.33	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		636	POSTINHAS DE PEIXE	2	2.05	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		1663	MARUJITO GR	2	2.58	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		30	PERCA POSTA HIGIENIZADO	2	9.56	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		1578	ALHO FRANCIS GELCAMPO 0.300g	2	2.10	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		1586	PEITO DE FRANGO PANADO GR	2	8.11	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		3861	C.P. BOLO COCO FATIADO	2	11.91	0.00	0.00	0.00	0.00
Novo Preço	Artigo		961	REFRIGERANTE ANANAS S/ GAS 2 LT	2	0.89	0.00	0.00	0.00	0.00

Promoções

Simples Preço: IVA Incluído

Escalões

FILIFE SRGEL - SERRAGEL - Produtos Alimentares, Lda EX 2017 SERRAGEL-PROD ALIMENTARES, LDA CASE válido até 20/06/2018 ARMAZEM



PROMOÇÃO NAS LOJAS SERRAGEL – Produtos Alimentares, Lda

PROMOÇÃO SEMANAL

PERÍODO PROMOCIONAL -

CÓDIGO	ARTIGO	UNI. VENDA	PREÇO VIGOR €	PREÇO PROMOÇÃO €
156	PERNA DE FRANGO A GRANEL	KG	■	1.39
1403	RISSOIS LEITÃO A GRANEL	UN	■	0.35
1666	POSTA BACALHAU 300 Grs. EM SACO	UN	■	4.29
653	TRUTA 250/350 GRS.	KG	■	3.99
1309	ANILHA POTA EM SACO	UN	■	6.29
346	RED-FISH 200/300 A GRANEL	KG	■	3.29
206	TIRAS DE ENTRECOSTO	KG	■	6.09
2015	TIRAS DE ENTRECOSTO HIGIENIZADAS	KG	■	5.89 (c)
	DESTAQUE DA SEMANA			
1666	POSTA BACALHAU 300 Grs. EM SACO	UN	■	4.29 (a)
653	TRUTA 250/350 GRS.	KG	■	3.99 (b)

Luis Filipe Ramos

- a) Destaque lojas ~~excepto~~ Lousã
- b) Destaque Lousã
- c) Exclusivo loja Lousã



Promoção da
SEMANA

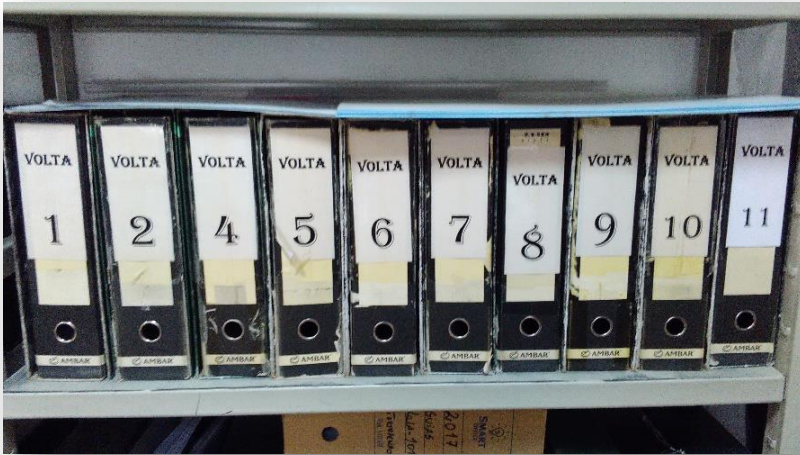
**PERNA DE
FRANGO
A GRANEL**

€/Kg. ~~1.55~~

€/Kg. 1.39

Válido de

Anexo 3 – Arquivo de documentação

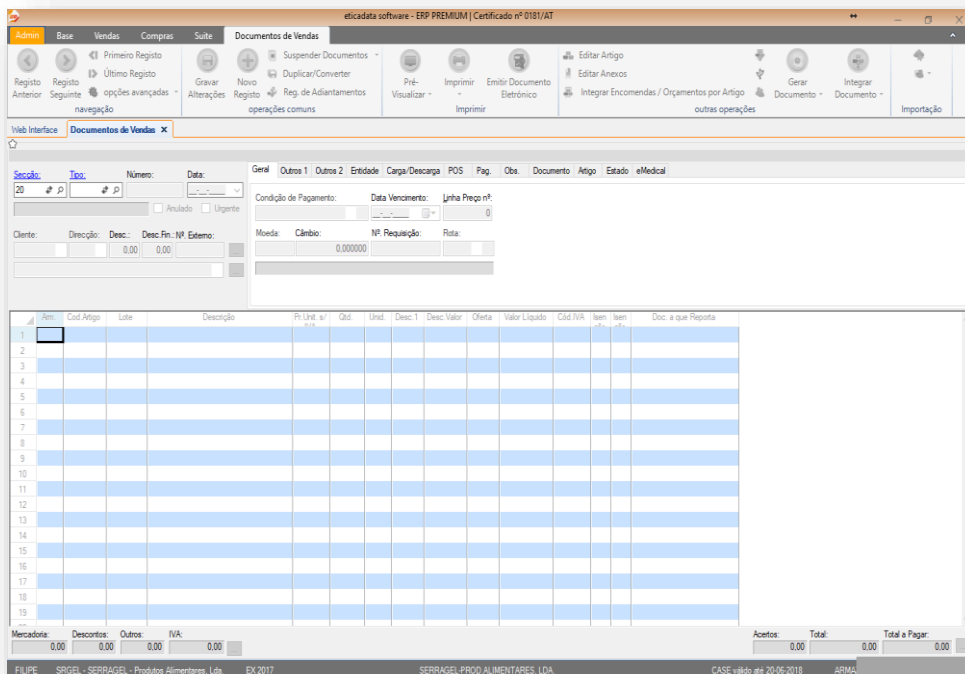
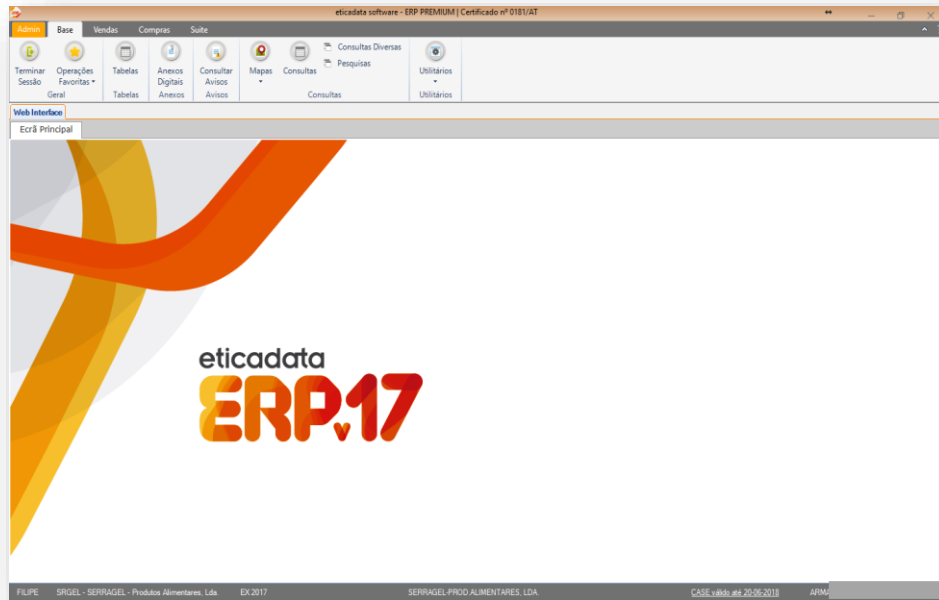


Anexo 4 – Processo de faturação

1	Serragel				
2	CODIGO	DESCRICAO	PEDIDO	SATISFEITO	LOTE
3	547	CROQUETES EXTRA GR	1CX		
4	876	PESCADA PANADA	2UN		
5	941	QUEIXADAS DE PORCO	1CX		
6	123	TAMBORIL CUBOS CV	1CX		
7	148	MIOLO CAMARÃO CV	1CX		
8	33	DELICIAS DO MAR	1CX		
9	596	TENTACULOS DE POTA A GRANEL	1CX		
10	136	FILETE PESCADA HIG.	1CX		
11	275	DOURADA INTEIRA HIG.	1CX		
12	203	SOLHA INTEIRA GRANEL	1CX		
13	1079	SARDINHA 8/10 GR	2CX		
14	64	SARDINHA PEQUENA GRANEL	1CX		
15	328	FILETE PEIXE GATO	2CX		
16	284	PASTEIS BACALHAU EXTRA GR	2CX		
17	193	RISSOIS CARNE CV	1CX		
18	509	MOELAS SACO KG	1CX		
19	548	PASTEIS BACALHAU CV	1CX		
20	405	FRANGO FRESCO	10UN		
21		ROLOS IMPRESSORA			
22		DEVOLUÇÃO			
23					
24	1634	ICE TEA LIMÃO	9UN		
25	147	MEXILHÃO 1/2 CONCHA	1KG		
26	3496	C.P. MOUSSE CHOCOLATE TAÇA	1UN		
27	3308	BOLO DE GEMA M.B	1UN		
28	592	LEITE CREME	24UN		
29		ROTULAGEM:			

Página 1

< > **Folha 1** | Folha 2 | Folha 3 | +



eticadata software - ERP PREMIUM | Certificado nº 0181/AT

Admin Base Vendas Compras Suite Documentos de Vendas

Registo Anterior Registo Seguinte Primeiro Registo Último Registo opções avançadas navegação Gravar Alterações Novo Registo Reg. de Adiantamentos operações comuns Suspende Documentos Duplicar/Converter Pre-Visualizar Imprimir Emitir Documento Eletrónico Editar Artigo Editar Anexos Integrar Encomendas / Orçamentos por Artigo outras operações Gerar Documento Integrar Documento Importação

Web Interface Documentos de Vendas x

Seção: 19 Tipo: GTF Número: 2012 Data: 04-10-2017

Meio de Expedição: N/CARRO Data Expedição: 04-10-2017 Hora: 00:00 Vatura: Código Identificação AT:

Última resposta AT:

Amazém Origem: ARMAZEM

Am.	Amazém	Cod.Artigo	Descrição	Qtd.	Unid.	Lote	Pr.Unit. s/ IVA	Valor Líquido	Cód.IVA
1	101	LOJA TORTOSENDO		0,000			0,000	0,00	0
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									

Mercadoria: 0,00 Descontos: 0,00 Outros: 0,00 IVA: 0,00

Acertos: 0,00 Total: 0,00 Total a Pagar: 0,00

FILUPE SRGEL - SERRAGEL - Produtos Alimentares, Lda. EX 2017 SERRAGEL-PROD.ALIMENTARES, LDA. CASE válido até 20-06-2018 ARMAZEM


Anexo 5 – Código de contas e classificação de faturas

SNC CÓDIGO DE CONTAS	
Classe 1 – Meios financeiros líquidos*	
11 CAIXA	
12 DEPÓSITOS À ORDEM	
13 OUTROS DEPÓSITOS BANCÁRIOS	
14 OUTROS INSTRUMENTOS FINANCEIROS*	
141 Derivados	
1411 Potencialmente favoráveis	
1412 Potencialmente desfavoráveis	
142 Instrumentos financeiros detidos para negociação	
1421 Activos financeiros	
1422 Passivos financeiros	
143 Outros activos e passivos financeiros (justo valor através dos resultados)	
1431 Outros activos financeiros	
1432 Outros passivos financeiros	
Classe 2 – Contas a receber e a pagar*	
21 CLIENTES*	
211 Clientes c/c	
2111 Clientes gerais	
2112 Clientes – empresa-mãe	
2113 Clientes – empresas subsidiárias	
2114 Clientes – empresas associadas	
2115 Clientes – empreendimentos conjuntos	
2116 Clientes – outras partes relacionadas	
212 Clientes – títulos a receber	
2121 Clientes gerais	
2122 Clientes – empresa-mãe	
2123 Clientes – empresas subsidiárias	
2124 Clientes – empresas associadas	
2125 Clientes – empreendimentos conjuntos	
2126 Clientes – outras partes relacionadas	
218 Adiantamentos de clientes*	
219 Perdas por imparidade acumuladas*	
22 FORNECEDORES*	
221 Fornecedores c/c	
2211 Fornecedores gerais	
2212 Fornecedores – empresa-mãe	
2213 Fornecedores – empresas subsidiárias	
2214 Fornecedores – empresas associadas	
2215 Fornecedores – empreendimentos conjuntos	
2216 Fornecedores – outras partes relacionadas	
222 Fornecedores – títulos a pagar	
2221 Fornecedores gerais	
2222 Fornecedores – empresa-mãe	
2223 Fornecedores – empresas subsidiárias	
2224 Fornecedores – empresas associadas	
2225 Fornecedores – empreendimentos conjuntos	
2226 Fornecedores – outras partes relacionadas	
225 Facturas em recepção e conferência*	
228 Adiantamentos a fornecedores*	
229 Perdas por imparidade acumuladas*	
23 PESSOAL	
231 Remunerações a pagar*	
2311 Aos órgãos sociais	
2312 Ao pessoal	
232 Adiantamentos	
2321 Aos órgãos sociais	
2322 Ao pessoal	
237 Cargos	
2371 Dos órgãos sociais	
2372 Do pessoal	
24 ESTADO E OUTROS ENTES PÚBLICOS*	
241 Imposto sobre o rendimento*	
242 Retenção de impostos sobre rendimentos*	
243 Imposto sobre o valor acrescentado (IVA)*	
2431 IVA – Suportado	
2432 IVA – Dedutível	
2433 IVA – Liquidado	
2434 IVA – Regularizações	
2435 IVA – Apuramento	
2437 IVA – A recuperar	
2438 IVA – Reembolsos pedidos	
2439 IVA – Liquidações oficiais	
244 Outros impostos	
245 Contribuições para a Segurança Social	
246 Tributos das autarquias locais	
248 Outras tributações	
25 FINANCIAMENTOS OBTIDOS	
251 Instituições de crédito e sociedades financeiras	
2511 Empréstimos bancários	
2512 Descobertos bancários	
2513 Locações financeiras	
252 Mercado de valores mobiliários	
2521 Empréstimos por obrigações*	
253 Participantes de capital	
2531 Empresa-mãe – Suprimentos e outros meios	
2532 Outros participantes – Suprimentos e outros meios	
254 Subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	
258 Outros financiadores	
26 ACCIONISTAS/SÓCIOS	
261 Accionistas c/ subscricao*	
262 Quotas não liberadas*	
263 Adiantamentos por conta de lucros	
264 Resultados atribuídos	
265 Lucros disponíveis	
266 Empréstimos concedidos – empresa-mãe	
268 Outras operações	
269 Perdas por imparidade acumuladas*	
27 OUTRAS CONTAS A RECEBER E A PAGAR	
271 Fornecedores de investimentos*	
2711 Fornecedores de investimentos – contas gerais	
2712 Facturas em recepção e conferência*	
2713 Adiantamentos a fornecedores de investimentos*	
272 Devedores e credores por acréscimos (periodização económica)*	
2721 Devedores por acréscimos de rendimentos	
2722 Credores por acréscimos de gastos	
273 Benefícios pós-emprego*	
274 Impostos diferidos*	
2741 Activos por impostos diferidos	
2742 Passivos por impostos diferidos	
275 Credores por subscrições não liberadas*	
276 Adiantamentos por conta de vendas*	
278 Outros devedores e credores	
279 Perdas por imparidade acumuladas*	
28 DIFERIMENTOS*	
281 Gastos a reconhecer	
282 Rendimentos a reconhecer	
29 PROVISÕES*	
294 Acidentes de trabalho e doenças profissionais	
295 Matérias ambientais	
296 Contratos onerosos	
297 Restituição	
298 Outras provisões	
Classe 3 – Inventários e activos biológicos*	
31 COMPRAS	
311 Mercadorias	
312 Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	
313 Activos biológicos	
317 Devoluções de compras	
318 Descontos e abatimentos em compras	
32 MERCADORIAS	
325 Mercadorias em trânsito	
326 Mercadorias em poder de terceiros	
329 Perdas por imparidade acumuladas	
33 MATERIAS-PRIMAS, SUBSIDIÁRIAS E DE CONSUMO	
331 Matérias-primas	
332 Matérias subsidiárias	
333 Embalagens	
334 Materiais diversos	
335 Matérias em trânsito	
339 Perdas por imparidade acumuladas	
34 PRODUTOS ACABADOS E INTERMÉDIOS	
346 Produtos em poder de terceiros	
349 Perdas por imparidade acumuladas	
35 SUBPRODUTOS, DESPERDÍCIOS, RESÍDUOS E REFUGOS	
351 Subprodutos	
352 Desperdícios, resíduos e refugos	
359 Perdas por imparidade acumuladas	
36 PRODUTOS E TRABALHOS EM CURSO	
37 ACTIVOS BIOLÓGICOS	
371 Comensíveis	
3711 Animais	
3712 Plantas	
372 De produção	
3721 Animais	
3722 Plantas	
38 RECLASSIFICAÇÃO E REGULARIZAÇÃO DE INVENTÁRIOS E ACTIVOS BIOLÓGICOS	
382 Mercadorias	
383 Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	
384 Produtos acabados e intermédios	
385 Subprodutos, desperdícios, resíduos e refugos	
386 Produtos e trabalhos em curso	
387 Activos biológicos*	
39 ADIANTAMENTOS POR CONTA DE COMPRAS*	
Classe 4 – Investimentos*	
41 INVESTIMENTOS FINANCEIROS*	
411 Investimentos em subsidiárias	
4111 Participações de capital – método da equivalência patrimonial	
4112 Participações de capital – outros métodos	
4113 Empréstimos concedidos	
412 Investimentos em associadas	
4121 Participações de capital – método da equivalência patrimonial	
4122 Participações de capital – outros	
413 Investimentos em entidades conjuntamente controladas	
4131 Participações de capital – método da equivalência patrimonial	
4132 Participações de capital – outros métodos	
4133 Empréstimos concedidos	
414 Investimentos noutras empresas	
4141 Participações de capital	
4142 Empréstimos concedidos	
415 Outros investimentos financeiros	
4151 Dívidas até à maturidade	
4158 Outros	
419 Perdas por imparidade acumuladas*	
42 PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO	
421 Terrenos e recursos naturais	
422 Edifícios e outras construções	
426 Outras propriedades de investimento	
428 Depreciações acumuladas	
429 Perdas por imparidade acumuladas*	
43 ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS	
431 Terrenos e recursos naturais	
432 Edifícios e outras construções	
433 Equipamento básico	
434 Equipamento de transporte	
435 Equipamento administrativo	
436 Equipamentos biológicos*	
437 Outros activos fixos tangíveis	
438 Depreciações acumuladas	
439 Perdas por imparidade acumuladas*	
44 ACTIVOS INTANGÍVEIS	
441 Goodwill	
442 Projectos de desenvolvimento*	
443 Programas de computador	
444 Propriedade industrial	
446 Outros activos intangíveis	
448 Amortizações acumuladas	
449 Perdas por imparidade acumuladas*	
45 INVESTIMENTOS EM CURSO	
451 Investimentos financeiros em curso	
452 Propriedades de investimento em curso	
453 Activos fixos tangíveis em curso	
454 Activos intangíveis em curso	
455 Adiantamentos por conta de investimentos*	
459 Perdas por imparidade acumuladas*	
46 ACTIVOS NÃO CORRENTES DETIDOS PARA VENDA*	
468 Perdas por imparidade acumuladas*	
Classe 5 – Capital, reservas e resultados transitados*	
51 CAPITAL*	
52 ACÇÕES (QUOTAS) PRÓPRIAS*	
521 Valor nominal	
522 Descontos e prémios	
53 OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO*	
54 PRÉMIOS DE EMISSÃO	
55 RESERVAS	
551 Reserva legal	

MAR IBÉRICA

SELECCIONAMOS O MELHOR SELECCIONAMOS LO MEJOR

Mar Ibérica - Sociedade de Produtos Alimentares, S.A.
 Rua das Pedras Brancas, nº106
 4930-516 São Pedro da Torre, Valença - Portugal
 NIF: PT 501 825 525 Capital Social 2.805.000 EUROS
 CRC Valença nº501 825 525 CAE 10201
 Telf: +351 251 800 820 Fax: +351 251 800 837
 mar.iberica.val@mar-iberica.pt
 www.mariberica.com



Factura S1/057501
ORIGINAL

2690

Exmo.(s) Sr.(s)

SERRAGEL PROD. ALIM. LDA
 QUINTA DO BILHAR
 6200-388 COVILHA

IBR#-Processado por programa certificado n.º 4031/AT

CONXEMAR 2017 (3, 4 e 5 outubro) - Stand B-15

Cliente	NIF	Data	Data de Vencimento	Condições de Pagamento

Distribuição e entrega por parte do cliente.
 Nota: Paletes não devolvidos serão facturados no final de cada mês ao valor de 5,5 Euros / Paleta. / O não pagamento deste documento na data de vencimento fica sujeito a juros de mora (Portaria 277/2013 de 26 de Agosto). /
 Os artigos facturados foram colocados à disposição do adquirente na data desta Guia de Remessa.

RECEBIDO
 27 04 17
 S

ORIGINAL

OS LIMAS[®]

MANJARLIMA

IND. PADARIA E PASTELARIA ULTRACONGELADA, LDA
Cont. N.º 504923188
FABRICA E SEDE: Rua 11 de Março, n.º14, Lugar do Pinheiro
2590-285 Sobral Monte Agraço - Telf: 261 941 518 - Fax: 261 943 206
E-mail: geral@oslimas.com - www.oslimas.com

2387 *O Sabor Tradicional
Sempre Presente*



Exmo(s) Sr.

Serragel Prod. Aliment. Lda.
Horta do Galvo Lt.10
7050-174 Montemor-o-novo

20149
3111,32
5432,113
22116,333

FATURA
N.º.....: FT G17/307
Moeda: EURO
Requisição:

PMEL
PMEL
PME líder

Data : 2017-08-16 Data de Vencimento : 2017-08-16 N.º de Contribuinte: 502182695

Local de Carga: Nossas Instalações Hora: 2017-08-16 17:03

Local de Descarga: Morada do Cliente Matricula: Pág.: 1

Cod. Produto	Designação	Quant.	Un.	Preço Un.	IVA	Desc.	Valor
0105	Folhado Salsicha	1,000	50				

Os Bens/Serviços foram colocados à disposição do ad

Soc. p/Quotas de Resp.Lda. Insc. na Cons. Reg. Com. de SobralMAgraco sob o n.º 317/000322. Cap

Desconto por Linha :		Desconto P.P.:	
Incidencia IVA 0%:	0,00	IVA 6%:	
Incidencia IVA 6%:	0,00	IVA 13%:	
Incidencia IVA 13%:	0,00	IVA 23%:	
Incidencia IVA 23%:	14,70		

ORIGINAL

FATURA N.º FACT 117/4805

04-10-2017 Pág. 1 / 1



PRODUTOS ALIMENTARES, L.D.A.

Sede: Telef. 275313275 - Fax 275323243 - Email: geral@serragel.pt
Quinta do Bilhar - 6200-388 COVILHA

Filiais: Telef. 266867341 - Fax 266877395 - Email: montemor@serragel.pt
Horta do Govio, Lote 10 - 7059-174 MONTEMOR-O-NOVO
Telef. 239993434 - Fax 239244567 - Email: lousa@serragel.pt
Zona Industrial Alto do Padrão - 3200-133 LOUSA

Exmo.(s) Sr.(s)

COVILHA
6200-365

Cliente Nº	Nº de Contribuinte	Desc.	Vendedor	Rota	Condições de Pagamento	Requisição
11.564		0,00	1		CONTRATUALIZADO	

Cód. Artigo	Lote	Descrição	Qtd.	Un
Ref. ao doc. ECONF Secção 1 3575 de 04-10-2017.				
466	022017	CHOCO LIMPO 8/12 val. 01/02/2019	50,000	UN
Nome Científico: Seohia dharsonis Zona Captura: Índico				
382	1700440	CARAPAU PEQUENO GR va. 01/12/2018	35,000	KG
489	416717	NOVILHO GUIJAR GR val. 20/04/2019	20,000	KG
565	08294	CARNE PORCO GUIZAR GR val. 01/08/2018	10,010	KG
474	25	LULA LIMPA 10/20 SACO val. 01/03/2019	10,000	UN
Nome Científico: Lolioo duvaucelli Zona Captura: Índico				
331	15294722	JARDINEIRA 3 LEGUMES BONDUELLE 2.5 KG val. 31/05/2019	10,000	KG
1211	17091219	ALHEIRA ESPECIAL val. 01/01/2018	32,640	KG

eticadada - ASTA-Processado por Programa Certificado nº0181/AT
IBAN: CA - PT50 0045 4170 4025 4207 2301 9 || MONTEPIO - PT50 0036 0191 9910 0045 3579 4 || BP
SERRAGEL - Produtos Alimentares, Lda. - Quinta do Bilhar, Nº 17 - Covilhã - NIPC e Matrícula Nº: 502182695 - Ca
Operador/Receptor nº40109 PCP N.C.V.R. 030001 P
Meio de Expedição: N/CARRO Local de Carga: Covilhã
Data/Hora: 04-10-2017 / 07:00h Local de Descarga: Morada do cliente

Resumo do IVA


Cód.	Taxa	Incidência	Valor
*Os artigos foram colocados à disposição do cliente na data do (D.L. 298/2003-29/III)			
197/2002 - Carcaças e desmanchados estão incluídas			
tulação para produtos cárneos. (D.L. 290/90 artº 3 n.º 6)			

Cc - encontra-se sempre vencida
2 - A partir de 30 dias da sua emissão reservamo-nos o direito de débito de morte ao abrigo da portaria 8071/11/83
3 - Só são aceites reclamações sobre falhas ou devoluções no acto de entrega. Qualquer acção emergente desta
4 - Qualquer tipo de acordo ou condição para além das constantes neste documento não é válido.

ORIGINAL

Recibo N.º FACT 117/4805

Data: 04-10-2017 Pág. 1 / 1



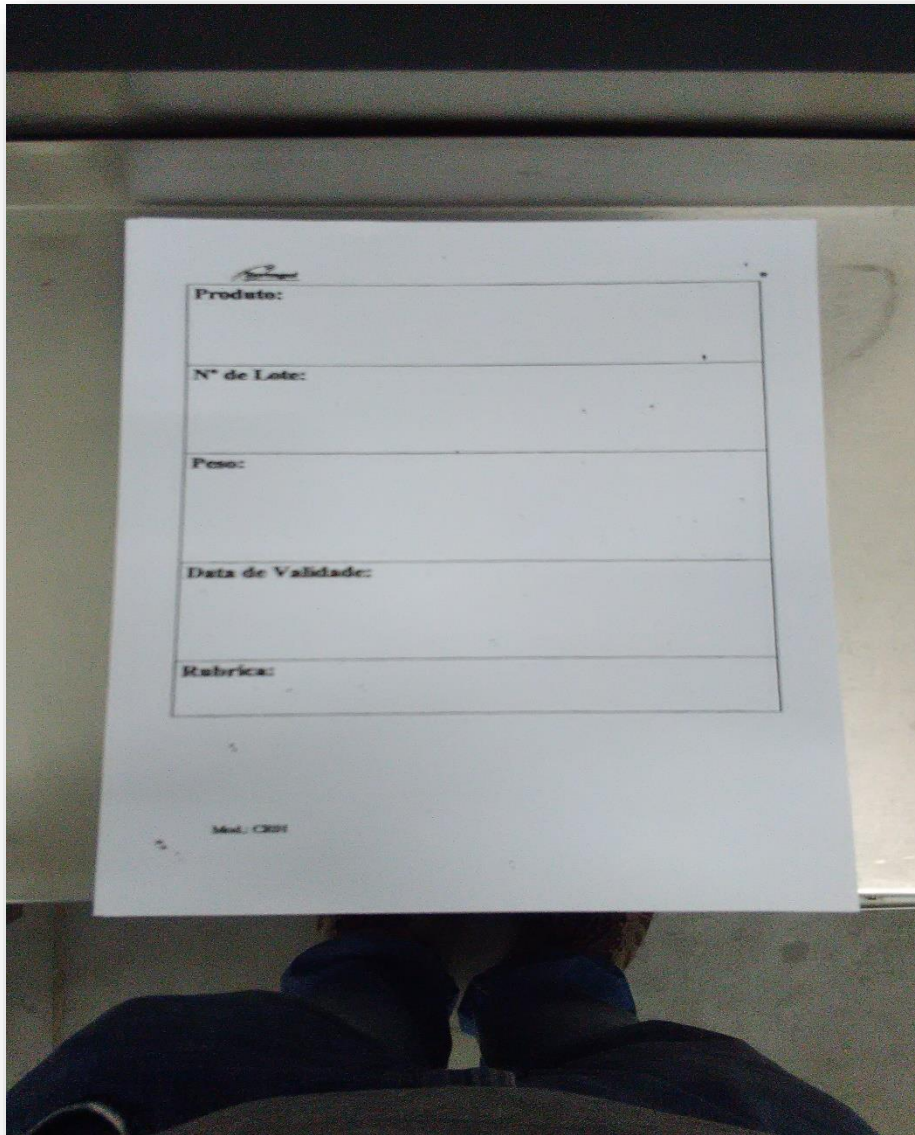
PRODUTOS ALIMENTARES, L.D.A.

Exmo.(s) Sr.(s)

COVILHA

Cliente Nº	11.564
Nº de Contribuinte	501177981
Vendedor	1
Cond. Pagamento	CONTRATUALIZADO

Anexo 6 – Folha de receção de mercadorias



Produto:

Nº de Lote:

Peso:

Data de Validade:

Rubrica:

Mod. CR01

	Controlo à Recepção de Produtos de pesca	M992
	Sistema H.A.C.C.P	

Produtos a Transformar

Nome do Produto Salle Blue 300 Fornecedor Beck

Documento do Fornecedor _____ Data de Recepção 06/10/17

Data de Congelação 02/2017 Validade do Produto 02/2019

Quantidade _____

Lote do fornecedor 17-071 Lote interno 432/17

Tipo de pesca _____ Método de Produção _____

Temperatura do Veículo -18 Destino - Câmara 2

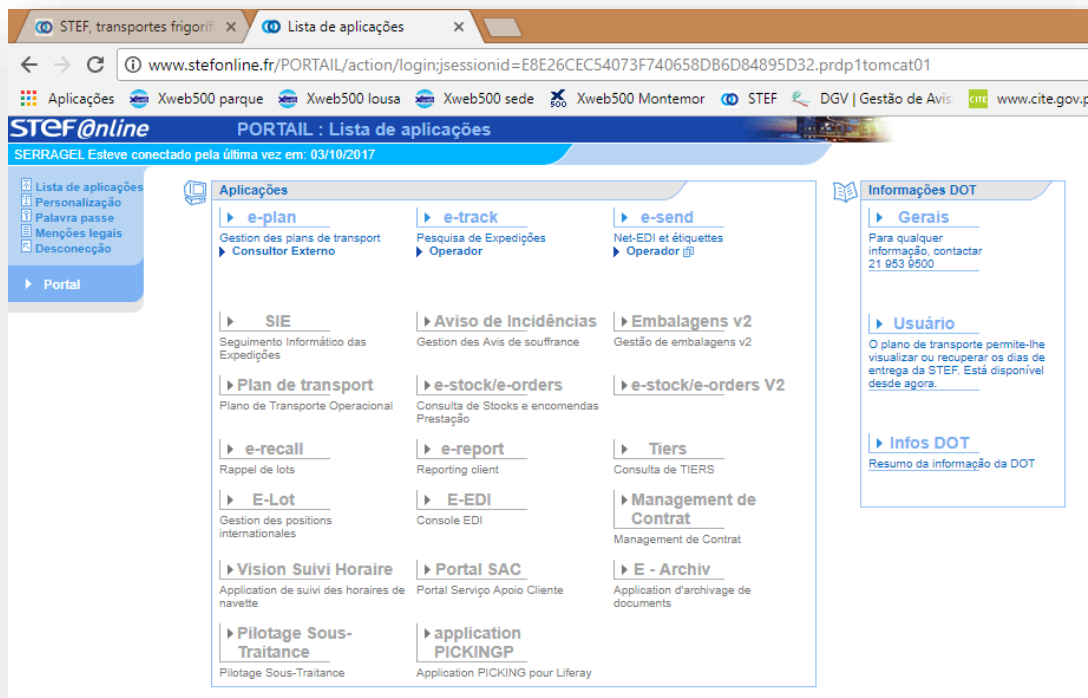
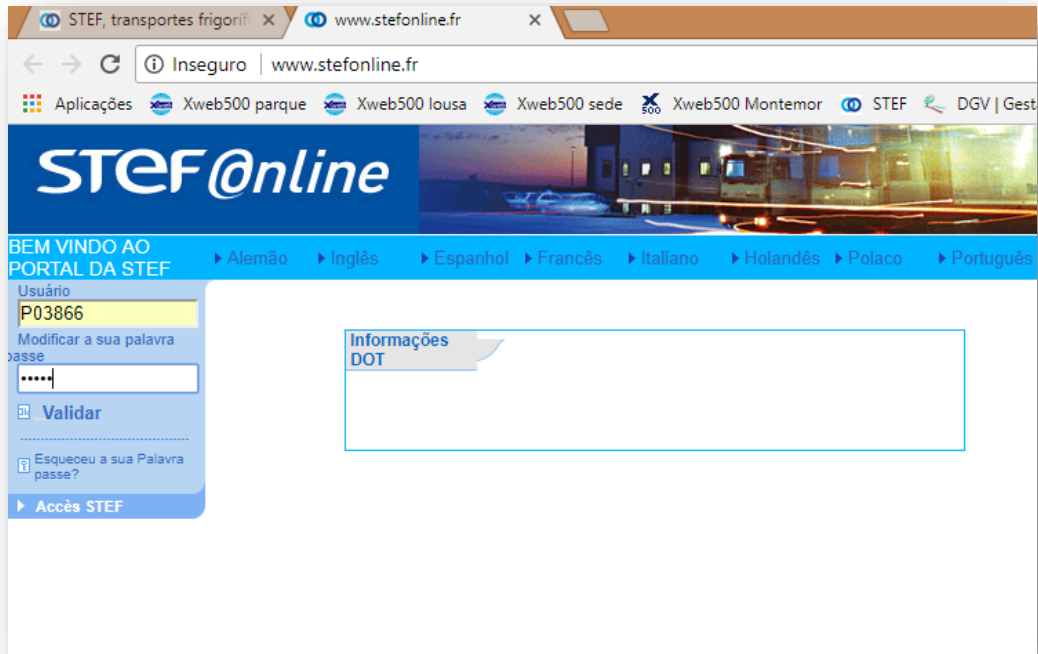
Temperatura do produto -10

Observações:

Recebido Por: Beck

100 (100) 00

Anexo 7 – Registo de encomendas das filiais na plataforma da Stef



STEF@online ESEND - Menu

SERRAGEL (Operador) SERRAGEL PROD ALIM. (800084)

Anterior Ajuda Online

e-send Personalizar

Entrega Pré-aviso Off-line

Pesquisa Modelo/Guia Por Destino

Modelos Criar Modelo

Livro de Endereços Criar Pesquisa/Modif Injectar

Sintese

Cliente SERRAGEL PROD ALIM. (STEF LISBOA TRAN 800084)

Criacao de uma expedicao a partir de um modelo

Data de envio << 04/10/2017 >> IR

Nº	Título do modelo	Modif.
3083115	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	
3083121	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	
3424397	FRESCO SERRAGEL LOUSA	
3424403	CONGEL SERRAGEL LOUSA	
4396631	GUIMARAES CONGELADO	

guias em espera

Nenhuma guia corresponde aos critérios

Informacoes

Esta nova versao do E-SEND permite:

- modificacao de um modelo a partir do sumário
- Eliminacao de uma guia em espera a partir do sumário
- Visualizar os seus suportes na página de personalizacao
- Trabalhar com diversas agências de entrega

STEF@online ESEND - Guia de entrega

SERRAGEL (Operador) SERRAGEL PROD ALIM. (800084)

Anterior Ajuda Online

e-send Personalizar

Entrega Pré-aviso Off-line

Pesquisa Modelo/Guia Por Destino

Modelos Criar Modelo

Livro de Endereços Criar Pesquisa/Modif Injectar

Título FRESCO SERRAGEL MONTEMOR Nº guia 5875393 Vossa ref FRESCO SERRAGEL

Categoria Refrigerado Recolhido a 04/10/2017 a 17:00

Charg. different

Expdidor (P03866) SERRAGEL PROD... Recolhido por (800084) STEF PORTUGA... Entregue a (800084) STEF PORTUGA...

Modif. en-lête Concluir Exportar

Selecao de linhas

Nome Pésep Todos Limpar Ok

✓	Nº	Vosso nº	Destinat.	Pésep	Nº Guia	Data entrega desejada	Data entrega estimada	Caixas	P. (Kg)	Observ.	Nº Pat.	Base fact.
✓	1		SERRAGEL HORTA DO GOIVO LT10 MONTEMOR-O-NOVO	PT70								Pal
Total: 1												

Modif. simples Modif. detalhada Inserir por Livro End. Imprimir etiq. Imprimir guia Eliminar Transferir

Criado a 04/10/2017 modificado a 04/10/2017 por P03866

Livro de Endereços

Nome Pésep

Localidade Vosso nº

IR Limpar Novo

(Vosso nº) Destinat.

ATRIAN-ARMAZEM SUL / SINTRA
BONDUELLE PORTUGAL / VARZEA STR
BRASMAR III / TROFA
EMILIO MARTINS / GUIMARAES
FRILCA- FRIGORIFICOS LUSO CANADIANO / GAFANHA DA NIAZA
MIGUEL E MIGUEL / VILA NOVA DE SAO BENTO
SERRAGEL / MONTEMOR-O-NOVO
SERRAGEL / LOUSANGEL / LOUSA
STEF PORTO / VILA NOVA DE GAIA
STEF PORTO / VILA NOVA DE GAIA
STEF PORTUGAL-LOG. E TRANSP. LDA. / POVOA DE SANTA IRIU
(TRAZCARNES) TRAZCARNES / PALMELA

STEF, transportes frigor... X ESEND X

www.stefonline.fr/ESEND/action/rechercherModBordFrames

Aplicações: Xweb500 parque Xweb500 lousa Xweb500 sede Xweb500 Montemor STEF DGVI Gestão de Aviação www.cte.gov.pt/ass... www.pagamtopor... Via Verde Anda.com... Outros marcadores

STEF@online ESEND - Pesquisa de Modelo de guia
SERRAGEL (Operador) SERRAGEL PROD ALIM. (000004)

Anterior
Ajuda Online

e-send
Personalizar

Entrega
Pré-envio
Off-line

Pesquisa
Modelo Guia
Por Destino

Modelos
Criar Modelo

Livro de Endereços
Criar
Pesquisa Modif
Injectar

Data início << 04/09/2017 >>
Empedidor
Destinatário
Estado: Todos

Data fim << 04/10/2017 >>
Enviado a
Péq. dest.
Recolha Modelo

Categ: Todos
Transp:

Procura Apagar

<input type="checkbox"/>	<u>Nº guia intext</u>	<u>Cat.</u>	<u>Título guia</u>	<u>Enviado a</u>	<u>Rota</u>	<u>enviado a</u>	<u>recolhido por</u>	<u>Criado a</u>	<u>Estado</u>
<input checked="" type="checkbox"/>	5076380 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	04/10/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	04/10/2017 em 16:08	Aberto
<input type="checkbox"/>	5071686 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	03/10/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	03/10/2017 em 13:08	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5071673 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	03/10/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	03/10/2017 em 13:04	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5080486 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL LOUSA	02/10/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	02/10/2017 em 12:51	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5080458 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL LOUSA	02/10/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	02/10/2017 em 12:48	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5086797 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	26/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	26/09/2017 em 13:04	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5086794 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	26/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	26/09/2017 em 13:03	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5083809 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL LOUSA	25/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	25/09/2017 em 12:54	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5083874 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL LOUSA	25/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	25/09/2017 em 12:46	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5041794 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	19/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	19/09/2017 em 13:11	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5041794 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	19/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	19/09/2017 em 12:47	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5038282 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL LOUSA	18/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	18/09/2017 em 12:04	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5038175 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL LOUSA	18/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	18/09/2017 em 11:50	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5026745 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	12/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	12/09/2017 em 12:51	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5026740 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	12/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	12/09/2017 em 12:49	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5023751 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL LOUSA	11/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	11/09/2017 em 13:40	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5023738 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL LOUSA	11/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	11/09/2017 em 13:36	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5011780 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL MONTEMOR	05/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	05/09/2017 em 13:07	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5011771 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL MONTEMOR	05/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	05/09/2017 em 13:06	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5009432 / CONGEL SERRAGEL	SU	CONGEL SERRAGEL LOUSA	04/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	04/09/2017 em 12:22	Transmitido
<input type="checkbox"/>	5009403 / FRESCO SERRAGEL	FR	FRESCO SERRAGEL LOUSA	04/09/2017	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	(00004)STEF PORT...	04/09/2017 em 12:17	Transmitido

Suprimir Duplicar Criar modelos Exportar

Anexo 8 – Satisfação de encomendas das lojas Serragel

Loja Canhoso

Serragel		ENCOMENDA LOJA - CANHOSO		09-10-2017	
CÓDIGO	DESCRIÇÃO	PEDIDO	SATISFEITO	LOTE	
468	SALMÃO POSTA HIG	1CX			
873	POTAS RECHEADAS	1CX			
843	TENTÁCULOS POTA COV PEQ	1CX			
124	PANADOS FRANGO	1CX			
3459	C.P BRIGADEIRO CHOCO/CACAU	2UN			
975	RISSOIS PX COV	1CX			
1403	RISSOIS LEITÃO MINI GR	1CX			
148	MIOLO CAMARÃO COV	1CX			
150	MIOLO MEXILHÃO COV	1CX			
25	BOCAS CARANGUEIJO	1CX(1.5KG)			
106	PURÉ BATATA	1CX			
268	BATATA PRÉ FRITA KG	1CX			
1140	COTO FRANGO SACO	1CX			
206	TIRAS ENTRECOSTO	1CX			
1033	GELATINA ANANÁS	1CX			
734	FARINHEIRA	5UN			
357	BATATA PALHA 200G	6UN			
4044	VINHO PIAS BCO 0,75L	1CX			
4043	VINHO PIAS TINTO 0,75L	1CX			
4045	TERRAS DO MONTE BOX 5L TINTO	5UN			
3289	MEL FRASCO 500G	1CX			
	MEL FRASCO 250G	1CX			
233	LEITE M/G SERRALEITE	12UN			
1298	TOMATE PELADO LATA 390G	1CX			
1204	choco c/tinta 200/300 saco	2 un			