



IPG Politécnico
| da | Guarda
Escola Superior
de Tecnologia e Gestão

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Curso Técnico Superior Profissional
em Gestão e Comércio Internacional

Inês Carolina dos Santos Vila Real

julho | 2017





Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico da Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

INÊS CAROLINA DOS SANTOS VILA REAL
RELATÓRIO PARA A OBTENÇÃO DO DIPLOMA DE TÉCNICO SUPERIOR
PROFISSIONAL
EM GESTÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Julho 2017

*“Escolhe um trabalho que gostes, e não terás que trabalhar nem um dia
na tua vida...”*

Provérbio chinês

Confúcio (551 a.C. – 479 a.C.)

Agradecimentos

Durante dois anos adquiri conhecimentos e experiências que levarei comigo para toda a vida.

Começo por agradecer á Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda por me acolher e fornecer todas as ferramentas necessárias para a obtenção do Diploma de Técnica Superior Profissional.

Um enorme obrigada à minha orientadora, Professora Teresa Felgueira pela disponibilidade e ajuda que me concedeu ao longo desta caminhada.

Ao Senhor Óscar Quevedo e a toda a equipa da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., um enorme grande obrigada por me terem acompanhado e apoiado ao longo do meu estágio.

Um especial obrigado aos meus Pais que sempre estiveram do meu lado, a acompanhar esta jornada e que diariamente me transmitiram confiança e otimismo, ensinando-me que o caminho para o sucesso é a persistência, o trabalho árduo e a dedicação.

Por fim, mas não menos importante, um grande obrigado aos meus amigos, em especial às minhas colegas de casa, pela amizade e carinho que sempre me deram.

Um muito obrigado a todos.

Ficha de Identificação

Nome: Inês Carolina dos Santos Vila Real

Número: 1012230

Estabelecimento de Ensino: Escola Superior de Tecnologia e Gestão – Instituto Politécnico da Guarda

Obtenção do Grau: Técnico Superior Profissional em Gestão e Comércio Internacional

Instituição Acolhedora: VINOQUEL - Vinhos Óscar Quevedo Lda.

Morada: Quinta Sra. do Rosário

5130-326 São João da Pesqueira

Telefone/Fax: 254 484 323

Website: quevedoportwine.com

Período de Estágio: 1 de março a 23 de junho de 2017

Duração do Estágio: 750 horas

Área de Estágio: Comércio Internacional

Orientador do IPG/ESTG: Teresa Felgueira

Supervisor na Empresa: Óscar Quevedo

Plano de Estágio Curricular

Os objetivos estabelecidos para a realização do estágio curricular foram, principalmente, a aplicação de conhecimentos adquiridos no percurso acadêmico e também a aquisição de novas competências.

Foram delineados pela instituição de acolhimento as seguintes atividades a desenvolver pela estagiária:

- Criação de uma base de dados sobre importadores alemães/brasileiros e criação de um mapa Google;
- Tratamento da documentação das exportações/ importações;
- Estudar e determinar o mercado com o qual a empresa deseja operar e definir objetivos e metas de exportação;
- Análise de mercado e adaptar as mercadorias de acordo com a cultura local onde o produto será comercializado;
- Faturação: elaboração e tratamento do IVA;
- Atendimento telefónico/acompanhamento ao cliente.

Resumo

O presente relatório descreve as atividades desenvolvidas na Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., com duração de 4 meses, com início a 1 de março e término a 23 de junho do presente ano, num total de 750h.

Para uma boa integração na empresa, a estagiária teve uma apresentação da mesma com o acompanhamento do supervisor, ficando assim familiarizada com a empresa e com os seus funcionários.

De seguida, foi proposto iniciar a principal tarefa: a pesquisa de contactos de potenciais importadores alemães. Após a realização da pesquisa passou-se à realização do mapa *Google* com suporte na mesma. Também foram realizadas tarefas no âmbito administrativo, como o tratamento dos documentos referentes ao transporte internacional de mercadorias e na área de comunicação, como a realização de visitas guiadas a turistas e clientes às instalações da empresa, tendo esta tarefa surgido ao longo do estágio e por isso não constando do plano inicial. Para além destas também foram realizadas tarefas na área de produção, nomeadamente na linha de engarrafamento onde o vinho é engarrafado, rotulado e encaixotado para assim poder seguir para o mercado.

No decorrer do estágio curricular houve tarefas que não chegaram a ser desenvolvidas por opção do supervisor, como, a faturação: elaboração e tratamento do IVA e a adaptação das mercadorias de acordo com a cultura local onde iria ser comercializada.

O estágio enriqueceu a estagiária como profissional, pois permitiu o primeiro contacto real com o mundo de trabalho.

Palavras Chave: Atividade Vitivinícola; Comércio Internacional; Exportação; Pesquisa Mercado; Visitas Guiadas.

Índice Geral

Agradecimentos	II
Ficha de Identificação	III
Plano de Estágio Curricular	IV
Resumo	V
Índice Geral.....	VI
Índice de Figuras.....	VIII
Índice de Gráficos.....	VIII
Lista de Abreviaturas e Acrónimos	IX
Introdução	1
Capítulo I - Identificação e Caracterização da Empresa.....	2
1. Identificação e Caracterização da Empresa.....	3
1.1. Identificação da Empresa	3
1.2. Caracterização Sumária da Empresa	4
1.3. Estrutura Organizacional	7
1.4. Visão, Missão e Valores.....	9
1.4.1. Visão.....	9
1.4.2. Missão	9
1.4.3. Valores	9
1.4.4. Objetivos da Empresa	10
Capítulo II - Estágio	11
2. Estágio	12
2.1. Objetivos.....	13
2.2. Atividades Desenvolvidas.....	15
2.2.1. Pesquisa de Mercados: Importadores Alemães	15
2.2.2. Tratamento dos Documentos das Exportações.....	22

2.2.3. Atendimento Telefónico	24
2.2.4. Visitas Guiadas a Turistas e Clientes.....	25
2.2.5. Linha de Engarrafamento	27
Conclusão	31
Bibliografia.....	33
Anexos.....	35

Índice de Figuras

Figura 1- Logótipo Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.....	3
Figura 2- Localização da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.	5
Figura 3- Sede da Vinoquel- Vinhos Óscar Quevedo, Lda.	6
Figura 4- Organograma da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.....	7
Figura 5- Poder de compra de vinhos por habitante nas comarcas	17
Figura 6 - Página Inicial da Schlumberger GmbH & Co. Kg	20
Figura 7 – Folha de cálculo em Excel com os contactos dos Importadores Alemães... ..	20
Figura 8 - Mapa Google dos Importadores Alemães.....	21
Figura 9 - Primavera Professional V9	22
Figura 10 – Esquema das visitas guiadas	25
Figura 11 - Cave Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda	27
Figura 12 - Linha de Engarrafamento	28
Figura 13 - Enchimento de garrafas	28
Figura 14 - Porto Ruby 75cl	29
Figura 15 - Porto Ruby 5cl.....	29

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Importância dos locais de compra para o consumidor alemão -2011	18
Gráfico 2 - Importância dos locais de compra para o consumidor alemão -2012	19

Lista de Abreviaturas e Acrónimos

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

CMR – Convenção Relativa ao Contrato de Transporte Internacional de Mercadorias por Estrada

ESTG – Escola Superior de Tecnologia e Gestão

EUA- Estados Unidos da América

IPG – Instituto Politécnico da Guarda

OIV – Organização Internacional da Vinha e do Vinho

TeSP – Curso Técnico Superior Profissional

UC – Unidade Curricular

UE – União Europeia

Introdução

O presente relatório surge no âmbito do estágio curricular inserido no plano de estudos do 2º semestre do 2º ano do Curso Técnico Superior Profissional em Gestão e Comércio Internacional, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda. Este estágio foi realizado na VINOQUEL - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., sediada em São João da Pesqueira, entre 01 de março e 23 de junho do presente ano, cumprindo as 750 horas estipuladas para o mesmo.

A VINOQUEL - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. tem como setor de atividade a produção e comercialização de vinhos licorosos e azeite biológico.

O relatório de estágio tem como objetivo a descrição de todas as atividades desenvolvidas pela estagiária durante o período de estágio, onde a aluna colocou em prática conceitos teóricos lecionados ao longo da sua formação no curso técnico superior profissional de Gestão e Comércio Internacional.

Assim, o estágio é um processo importante que permite ao estudante uma aproximação à vida profissional, através da articulação do conhecimento teórico e do conhecimento prático que a empresa lhe permite obter através do trabalho desenvolvido e da observação.

O presente relatório encontra-se dividido em dois capítulos. No primeiro capítulo, surgirá a apresentação da empresa onde decorreu o estágio, e no segundo, constituindo a parte principal deste relatório, irão ser descritas as atividades realizadas ao longo do estágio, bem como uma análise às mesmas.

Capítulo I

Identificação e Caracterização da Empresa

1. Identificação e Caracterização da Empresa

Neste capítulo¹ será apresentada a caracterização da Vinoquel – Vinhos Óscar Quevedo, Lda., nomeadamente uma caracterização sumária da empresa; estrutura organizacional; visão, missão e objetivos.

1.1. Identificação da Empresa

Nome: Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

Endereço: Quinta Sra. do Rosário, 5130-326 São João da Pesqueira

Telefone: 254 484 323

Site: quevedoportwine.com

E-mail: info@quevedoportwine.com

NIF: 503 307 220

Denominação Comercial: *Quevedo*

Na figura 1 podemos ver o logótipo da Vinoquel- Vinhos Óscar Quevedo, Lda.:



Figura 1-Logótipo Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

Fonte: Adaptado de Vinoquel- Vinhos Óscar Quevedo

¹ Este capítulo foi elaborado com base em informação recolhida do Livro de Marca da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

1.2. Caracterização Sumária da Empresa

A família Quevedo é parte de uma nova geração de pequenos produtores com raízes no Douro. Durante muitos anos, esta família produzia uvas e vinho do Porto para vender aos comerciantes de Vila Nova de Gaia, mas quando Portugal aderiu à União Europeia (UE), em 1986, a mudança da legislação permitiu que estes produtores exportassem diretamente o vinho do Porto das suas adegas, nascendo assim, a marca familiar “Quevedo”.

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. tem como setor de atividade a produção e comercialização de vinhos licorosos e, residualmente, a produção de azeite biológico. Esta empresa conta no total com 22 colaboradores, que se encontram divididos entre os trabalhos agrícolas, produção dos vinhos e a venda dos mesmos.

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. surgiu em 21 de Agosto de 1990 da estima que os patriarcas da família, Óscar e Beatriz Quevedo, detêm em relação à produção vinícola com a qual tiveram contacto durante todas as suas vidas. Tudo começou quando Abel Gouveia da Costa plantou as primeiras videiras em Valongo dos Azeites, São João da Pesqueira. Foi depois seguido pelo seu filho, Raúl Gouveia Costa, que trouxe prosperidade ao negócio. Mais tarde seguiu-se João Batista Quevedo, genro de Raúl e pai de Óscar que continuou a expandir a plantação de vinhas para novas propriedades.

Na década de 80, o casal Óscar e Beatriz decidiu criar um negócio próprio com base nos terrenos que teriam pertencido aos seus pais. Começaram por expandir a produção, adquirindo, para isso, diversos terrenos. Em 1983 realizaram o primeiro grande projeto, sendo este, a plantação de Vale d’Agodinho. No início dos anos 90 decidiram construir uma adega, a qual sedia atualmente a empresa, investindo no engarrafamento e na comercialização dos vinhos que já produziam. Em 1991 fizeram o primeiro vinho do Porto nesta adega, o que representou uma nova era para esta família, pois foi a partir desse momento que começaram a engarrafar vinho do Porto com a marca da família.

Desde então a *Quevedo*, marca como é reconhecida no mercado a *Vinoquel – Vinhos Óscar Quevedo, Lda.*, tem vindo a expandir a sua área de cultivo para os atuais 112 ha de vinha e 25 ha de olival, estes últimos, inteiramente em regime biológico.

Assim que Cláudia, filha mais velha dos fundadores da *Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.*, terminou em 1999 a sua formação em enologia na Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, juntou-se ao negócio de família, passando a exercer a função de enóloga na empresa. Em 2007, foi a vez do membro mais novo da família *Quevedo* se juntar à equipa, Óscar Júnior, licenciado em Economia na Faculdade de Economia no Porto. Este, tornou-se o diretor comercial da empresa e, rapidamente, entendeu que o mercado nacional não era o suficiente para atingir os objetivos estabelecidos pela empresa.

Atualmente a *Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.* exporta para 26 países, sendo os principais a Bélgica, Eslováquia, República Checa, México, França, Finlândia, Noruega, Reino Unido, Dinamarca, Estados Unidos da América (EUA), Japão, Canadá, Holanda e China. No mercado interno os produtos são na sua maioria vendidos em lojas *Gourmet* e numa das famosas caves de vinho do Porto, na Ribeira da cidade do Porto, denominada de “Cave *Quevedo*”.

A *Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.* situa-se na Quinta Senhora do Rosário em São João da Pesqueira (Figura 2).



Figura 2- Localização da *Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.*

Fonte: Adaptado do Google Maps, 2017

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. possui 6 quintas: Vale d'Agodinho, Valeira, Trovisca, Senhora do Rosário, Alegria e Mós. A Quinta Senhora do Rosário é onde se situa a adega da empresa (Figura 3).



Figura 3- Sede da Vinoquel- Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

Fonte: http://dourovalley.eu/Multimedia/9/37/vinhos_oscar_quevedo1_1024x768.jpg.

O capital social, valor que os acionistas ou sócios estabelecem para a sua empresa no momento da abertura, é a quantia bruta que é investida, necessária para iniciar as atividades de uma nova empresa, considerando o período de tempo em que ela ainda não vai gerar lucro suficiente para se sustentar. Atualmente o capital social da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. é de 550 000€.

1.3. Estrutura Organizacional

Um organograma é uma representação esquemática que retrata visualmente a estrutura organizacional de uma instituição ou empresa. O principal propósito deste instrumento estrutural é apresentar a hierarquização e as relações entre os diferentes setores da organização.

O organograma empresarial pode ser apresentado de diversas maneiras, sendo o modelo vertical um dos mais populares. Neste caso, cada órgão da organização é representado com os respetivos responsáveis pelos setores, organizados de forma hierárquica, sendo os postos mais elevados localizados no topo da estrutura, seguidos pelos seus respetivos subordinados. Na Figura 4 apresenta-se a estrutura organizacional da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

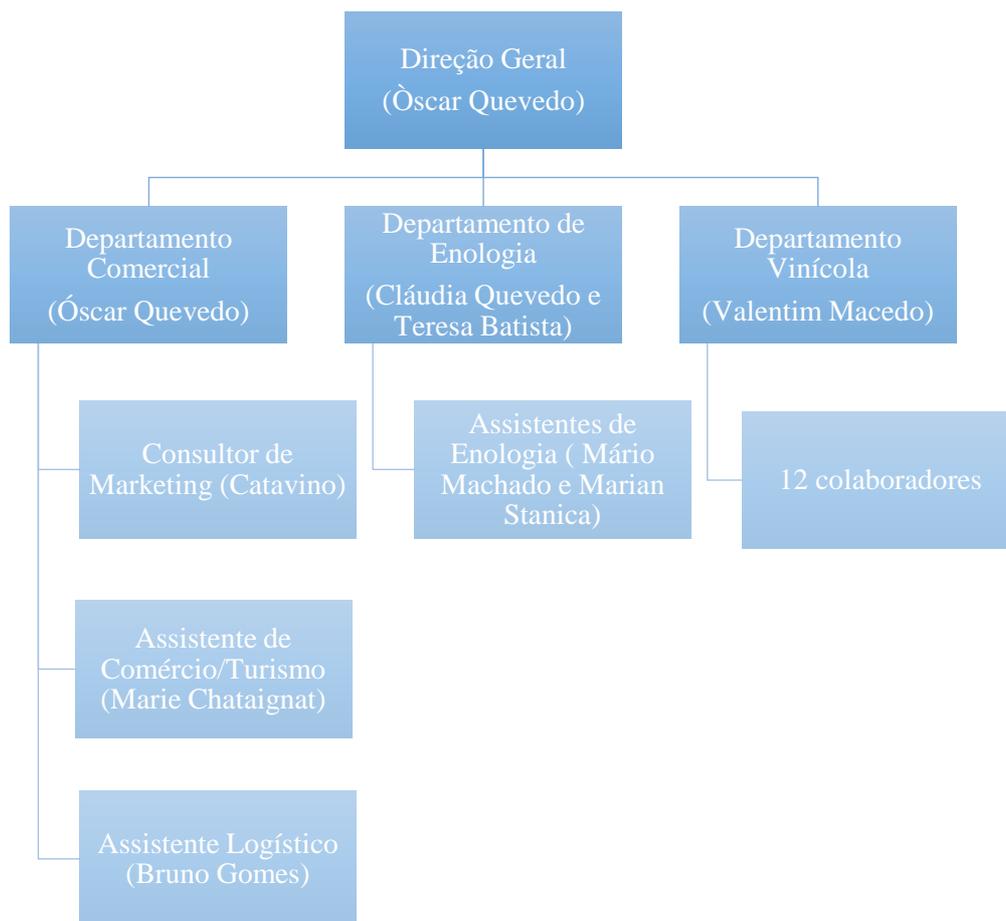


Figura 4- Organograma da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., adaptado

O diretor geral tem como função orientar e administrar os interesses globais da empresa. O cargo de diretor geral é ocupado pelo Dr.º Óscar Quevedo e situa-se no topo do organograma. Abaixo desta temos, no mesmo patamar, o departamento comercial, o departamento de enologia e o departamento vinícola.

O diretor comercial responde pela direção das atividades e políticas do departamento comercial, alinhando a área aos objetivos estratégicos da empresa, avalia resultados, acompanha indicadores de desempenho e desenvolve planos de negócio para cumprir metas. Este cargo é ocupado pelo Óscar Quevedo e ele supervisiona o consultor de *Marketing*, Catavino, cuja função é o desenvolvimento e implementação das diretrizes estratégicas para o apoio à área comercial e venda dos produtos. Analisa o desempenho e define planos táticos para contribuir com as áreas comerciais no alcance das metas de vendas estabelecidas. Define conteúdo de divulgação de dados e informações e potencializa o uso de canais como a imprensa, anuários e outras publicações de mercado. Este também identifica, mapeia e desenvolve oportunidades de negócio e realiza a análise de concorrência comercial e de definição de estratégias de *Marketing*. Ao diretor comercial responde também a assistente de comércio e turismo, Marie Chataignat, a qual organiza as visitas turísticas às quintas e a presença em feiras de vinhos, e o assistente logístico, Bruno Gomes, o qual é responsável pela logística dos armazéns e pelos documentos necessários para o transporte de mercadorias.

As enólogas, Cláudia Quevedo e Teresa Batista, têm a seu cargo tudo o que envolve a produção dos vinhos. Estas supervisionam os assistentes, Mário Machado e Marian Stanica, os quais tratam da higienização das cubas e de todos os outros materiais.

Relativamente ao diretor vinícola, este é responsável pelos trabalhos realizados na vinha e supervisiona os doze afetos a esta área.

1.4. Visão, Missão e Valores

A procura de melhores resultados é algo indispensável para que as organizações se mantenham competitivas num cenário cadenciado, tanto por regras advindas dos processos de internacionalização e também pelo crescente nível de exigência de um novo perfil de consumidores. Deste modo, as organizações começam a atuar de forma mais ideológica e ainda, uma vez que os produtos e serviços se mostram cada vez mais iguais e de maneira cada vez mais semelhante, atualmente as organizações apostam num conjunto próprio – Visão, Missão e Objetivos – que as identifiquem e as diferenciem das demais.

1.4.1. Visão

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., visa permanecer e expandir-se no mercado internacional, fazendo chegar a qualidade dos seus produtos a todo o mundo. Para que isto seja possível, a empresa faz uso de técnicas que promovem a qualidade e sustentabilidade dos seus produtos.

1.4.2. Missão

A missão da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. é a produção e comercialização de vinhos de qualidade com características muito próprias ligadas à longa tradição de produção vinícola no Alto Douro Vinhateiro. Esta tem um enorme orgulho da sua vasta gama de vinhos, da sua proporção no mercado e da relação de proximidade que mantém com os seus clientes apostando sempre na inovação.

1.4.3. Valores

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., tem três valores que considera indispensáveis no seu dia-a-dia:

Otimismo

“O mundo lá fora é difícil. E as várias turbulências económicas têm afetado Portugal. Mas estamos otimistas. Não esperando ingenuamente por dias melhores, mas inventando e construindo o nosso caminho. Porque cada vez que vimos um rosto feliz com uma garrafa de Quevedo, sabemos que bons dias acontecem o tempo todo” (Livro de Marca Quevedo, 2009);

Confiança

“No coração de tudo o que fazemos está a confiança. A nossa palavra compromete-nos e habilita-nos a nos movimentarmos rapidamente, sem o peso da burocracia. A confiança dá-nos permissão para surpreender com novas ideias. A confiança é o elo que nos une a todos, desde os trabalhadores da vinha até quem compra um Porto Quevedo” (Livro de Marca Quevedo, 2009);

Proximidade

“Nada substitui a proximidade real de trocar ideias e construir relações honestas. É por isto que queremos produzir todos os nossos vinhos e deita-los para descansar na nossa adega em São João da Pesqueira e não para baixo em Vila Nova de Gaia. Só quando for o tempo certo, nós engarrafamos e embalamos os nossos vinhos, ainda na nossa adega, e só então, eles podem sair” (Livro de Marca Quevedo, 2009).

1.4.4. Objetivos da Empresa

Segundo o diretor geral Óscar Quevedo, os objetivos da VINOQUEL - Vinhos Óscar Quevedo são:

- assegurar a vasta gama de vinhos;
- conseguir o máximo reconhecimento a nível nacional e internacional;
- manter uma relação de proximidade com os seus clientes e garantir a satisfação destes;
- ter uma boa relação com todos os colaboradores.

Capítulo II

Estágio

2. Estágio

Neste capítulo irão ser apresentadas todas as tarefas realizadas no decorrer do estágio curricular, entre as quais, o estudo do mercado alemão dos Vinhos e a criação de um mapa *Google* de importadores alemães, de seguida o tratamento dos documentos referentes às exportações por estrada, com o suporte do programa informático *Primavera Professional V9.15*, o acompanhamento ao cliente por telefone e e-mail, a realização de acompanhamento de visitas guiadas a clientes e a pequena experiência adquirida na linha de engarrafamento.

Na primeira semana o contacto com a organização teve como propósito a integração da estagiária e o conhecimento do funcionamento da empresa. Na segunda semana deu-se início à principal atividade desenvolvida no estágio. Esta tarefa que decorreu durante 2 meses e 15 dias consistiu numa pesquisa sobre o mercado alemão de consumo de vinhos e angariação de potenciais importadores, tendo sido feito posteriormente um mapa *Google* com as respetivas localizações. Esta atividade foi sendo intercalada com o acompanhamento das visitas guiadas. O restante tempo de estágio foi dedicado ao acompanhamento aos clientes, ao tratamento dos documentos utilizados nas exportações e a colaboração na linha de engarrafamento.

2.1. Objetivos

O principal objetivo do estágio curricular é a aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do TeSP de Gestão e Comércio Internacional em contexto laboral. O estágio curricular permite ao estagiário o primeiro contacto com o mundo de trabalho, sendo posto à prova a sua capacidade de contornar as dificuldades e problemas em contexto real.

As tarefas propostas para o estágio curricular foram (Anexo D):

1. Criação de uma base de dados sobre importadores alemães /brasileiros e criação de um mapa Google;
2. Tratamento da documentação relativa às exportações;
3. Estudar e determinar o mercado com o qual a empresa deseja operar e definir objetivos e metas de exportação;
4. Fazer a análise do mercado e adaptar as mercadorias de acordo com a cultura local onde o produto será comercializado;
5. Faturação: elaboração e tratamento do IVA;
6. Atendimento telefónico/ acompanhamento ao cliente.

A prof. Isabel disse para apagar porque já tinha sido dito anteriormente, apago?

O ponto 4 não se realizou, pois, inicialmente tinha sido pensado realizar um rótulo para o vinho Kosher (vinho judeu) mas depois o responsável pela organização decidiu não optar pelo mesmo. O ponto 5 não foi realizado porque a empresa subcontratou um contabilista e por isso a faturação não é realizada na empresa. Também não se realizou parte da atividade 1, pois a criação do mapa Google era para os importadores alemães e brasileiros e devido à falta de tempo apenas se realizou sobre os importadores alemães. Relativamente à tarefa 3, apesar de se ter estudado o mercado alemão de consumo de vinhos, não foram definidas metas e objetivos de exportação até à data de conclusão do estágio. Às tarefas anteriores foram acrescentadas outras tarefas, como, pequenas ajudas na linha de engarrafamento, preparação da sala de provas e visitas guiadas pelas instalações e posteriormente a venda de vinhos

Relatório de Estágio_____

Todas as tarefas acima expostas serão apresentadas no decorrer deste relatório.

2.2. Atividades Desenvolvidas

Ao longo de 4 meses de estágio na Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. foram realizadas diferentes tarefas, as quais, ajudaram bastante a estagiária como profissional. A estagiária realizou-as com a máxima motivação e interesse, sendo essas as palavras chave para o bom desempenho em todas as tarefas propostas. A experiência adquirida junto desta fantástica empresa irá, de certo, ajudar a estagiária a se tornar futuramente uma profissional de sucesso.

2.2.1. Pesquisa de Mercados: Importadores Alemães

Como ponto de partida foi proposto à estagiária uma pequena pesquisa sobre o mercado alemão de consumo de vinhos para se poder conhecer melhor os seus hábitos de consumo e assim conseguir descobrir quais os pontos estratégicos em que se poderia atuar.

Para a realização desta pesquisa foi necessária a elaboração de algumas questões para que houvesse uma análise o mais real possível.

As questões foram:

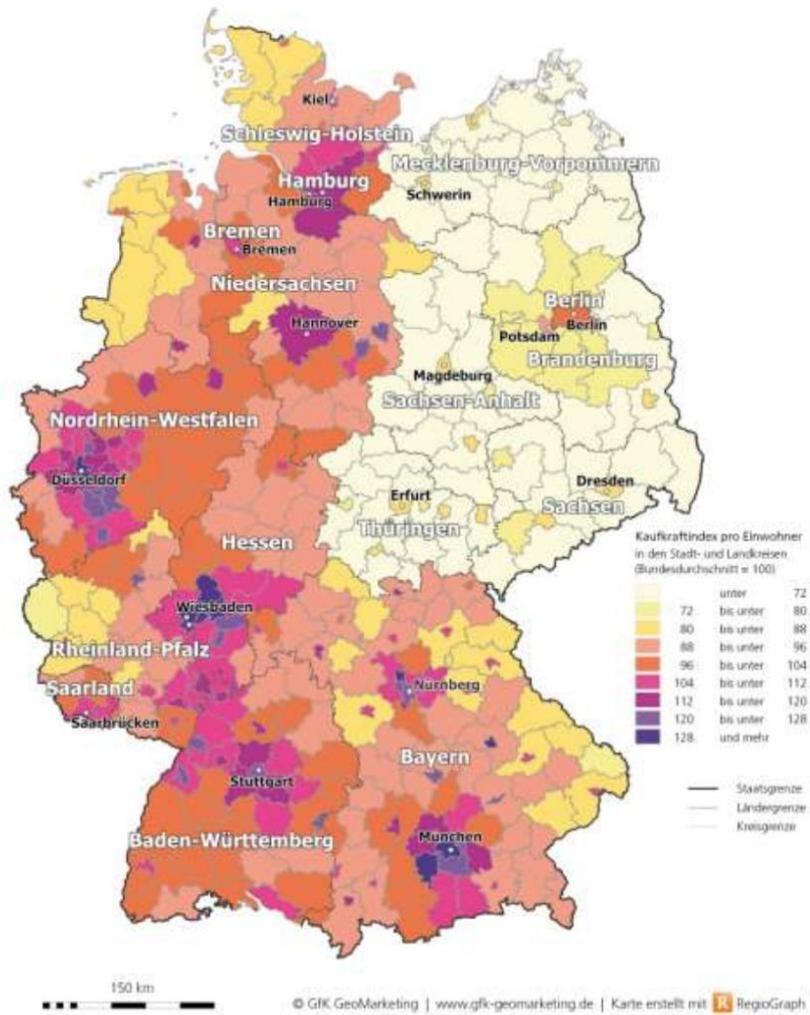
- Qual o lugar do *ranking* mundial de consumidores de vinho se encontra a Alemanha?
- Será que a produção da Alemanha é o suficiente para satisfazer os seus clientes?
- Qual o poder de compra da população alemã por distritos/comarcas²?
- Quais os principais locais de compra?

Iniciamos a pesquisa sobre os hábitos de consumo de vinhos no mercado alemão querendo saber em que lugar do *ranking* mundial se encontrava, podendo assim saber se seria uma boa aposta para a empresa (esta pesquisa foi feita no site da OIV - Organização

² regiões

Internacional da Vinha e do Vinho). Após a descoberta de que a Alemanha se situa em quarto lugar do *ranking* mundial dos maiores consumidores de vinho representando o maior mercado mundial de importação em volume, tentamos descobrir se a sua produção era o suficiente para satisfazer as necessidades dos seus clientes, vindo a concluir que há muito que esta não é suficiente (Análise Setorial- AICEP, 2014). Com o decorrer da pesquisa descobriu-se que o mercado alemão se distingue dos restantes mercados devido ao seu elevado consumo de vinhos, em particular tintos e brancos.

Seguidamente procurou-se saber qual o poder de compra da população alemã por distritos/comarcas. De acordo com dados retirados do Instituto alemão das análises do comportamento do consumidor final (Gfk), os centros urbanos com maior poder de compra de vinhos são Munique, Frankfurt, Dusseldorf e Hamburgo (Figura 5).



Legenda:

Poder de compra < 72	Poder de compra de 104 a 112
Poder de compra de 72 a 80	Poder de compra de 112 a 120
Poder de compra de 80 a 88	Poder de compra de 120 a 128
Poder de compra de 88 a 96	Poder de compra > 128
Poder de compra de 96 a 104	

Figura 5- Poder de compra de vinhos por habitante nas comarcas

Fonte: GfK, 2011

Por fim analisaram-se quais os principais locais de compra tendo-se destacado (Análise Setorial – AICEP, 2014)

- ⇒ Cadeias de *hard discount*;
- ⇒ Cadeias de supermercado (incluindo hipermercados);
- ⇒ Comércio a retalho especializado;
- ⇒ Compra direta do consumidor no produtor.

Concluiu-se que grande quantidade de vinho é vendido nas cadeias *hard discount* e nas grandes cadeias do comércio a retalho alimentar segundo estudos realizados no ano 2011 pela Gfk (Gráfico 1) e, no ano 2012 pelo Instituto de Análise de Mercado e de Gestão Empresarial da Escola Superior de Geisenheim (Gráfico 2). Destacaram-se, neste segmento, as duas cadeias *discount* da Aldi (Aldi Nord e Aldi Süd). Por outro lado, a quota e a agressividade, da cadeia Lidl também tem vindo a aumentar consideravelmente nos últimos anos.

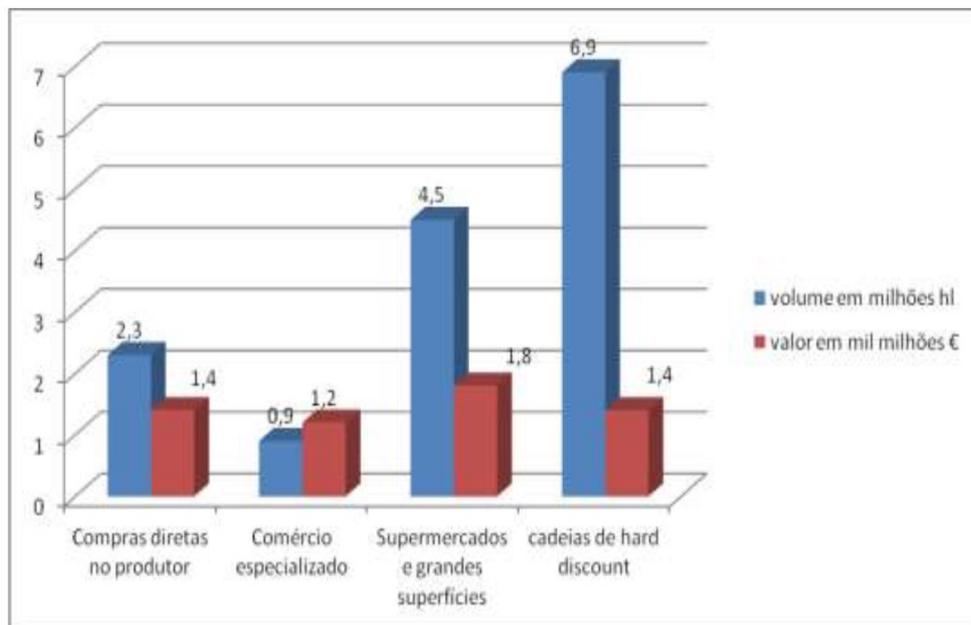


Gráfico 1 - Importância dos locais de compra para o consumidor alemão- 2011

Fonte: Estudo da Gfk (2011)

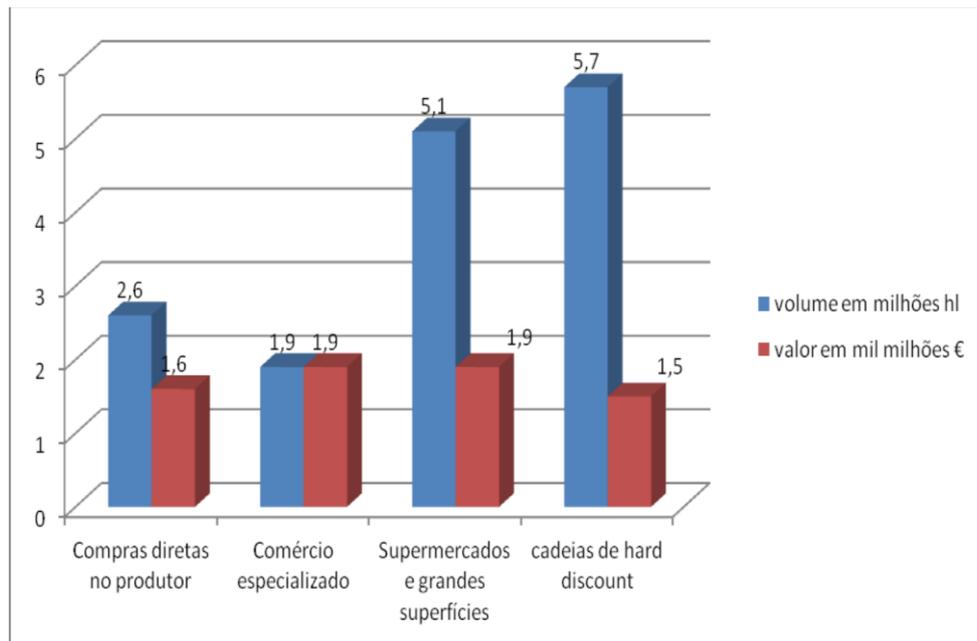


Gráfico 2 – Importância dos locais de compra para o consumidor alemão- 2012

Fonte: Estudo do Instituto de Análise de Mercado e de Gestão Empresarial da Escola Superior de Geisenheim (2012)

Tendo dado por concluída a pesquisa sobre o mercado alemão de consumo de vinhos, e sabendo como funciona, quais os pontos estratégicos para a colocação dos vinhos da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. neste mercado, prosseguiu-se esta atividade com a pesquisa de contactos, através do Google, nomeadamente nos locais que se determinaram no estudo. Para que este contacto fosse possível, fomos visitar os *websites* (apresentamos na Figura 6, um exemplo) um a um, para melhor compreender a dinâmica de cada uma das empresas importadoras e assim saber qual o tipo de vinho que deveríamos propor.



Figura 6 - Página Inicial da Schlumberger GmbH & Co. Kg

Fonte: <https://www.schlumberger-onwine.de/>

Seguidamente entrou-se em contacto com as empresas selecionadas por *e-mail*, fazendo uma breve introdução em que dizíamos que somos uma empresa familiar que se dedica à produção de vinhos no Douro, expondo os produtos que tem e facultando uma ficha técnica de cada um, onde era possível ver todo o processo pelo qual o vinho passa desde a chegada da uva até à garrafa pronta para comercialização.

Com os contactos conseguidos criou-se um documento em Excel (Figura 7, Anexo II), onde constam os contactos que a empresa tem neste momento, com todos os seus dados (morada, número de telefone, *email*, *website*) e através deste documento prosseguiu-se para a última etapa desta atividade, ou seja, a criação de um mapa *Google* (Figura 8) que detém todos os contactos podendo assim ter uma visão mais realista da localização de todos os importadores alemães que poderão vir a trabalhar com a Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda..

Schenk GmbH	Ludwig-Wilhelm-Platz 4 D-76530 Baden-Baden	schenk@schenk-weine.de	www.schenk-weine.de	0049-7221-3540
Eggers & Franke Holding GmbH & Co. Kg	Konsul-Schmidt-Str. 8 J D-28217 Bremen	office@egfra.de	www.ef-gruppe.de	0049-421-3053-0
Global Wines GmbH & Co. KG	Widdersdorfer Str. 248 D-50933 Köln	info@global-wines.de		0049-221-57776-0
Tophi Warenhandels-gesellschaft mbH & Co. KG	Waidmannstr. 35 D-22769 Hamburg	info@tophi.de	www.infowein.de	0049-40-853 115 34
Schlumberger GmbH & Co. KG	Buschstr. 20 D-53340 Meckenheim		www.schlumberger-onwine.de	0049-2225-9250
Bernard-Massard Sektkellerei GmbH	Jakobstr. 8 D-54290 Trier	info@bernard-massard.de	www.bernard-massard.de	0049-651-71960
Heinz Eggert GmbH & Co. KG	Dahlenburger Str. 21/23 D-29549 Bad Bevensen	marketing@heb-ra.de	www.heb-ra.de	0049-5821-98 760
Wiv Wein International AG	D-55452 Burg Layen	info@wiv-ag.com	www.wiv-ag.com	0049-6721-9650
Hawesko Holding Ag	Plan 5 D-20095 Hamburg	info@hawesko.com	www.hawesko.com	0049-40-303921 00
Mack & Schuhle AG	Neue Strabe 45. D-73277 Owen/Teck	dialog@weinwelt.de; willkommen@weinwelt.de	www.mack-schuehle.de; www.weinwelt.de	0049-07021-5701-0
Schenk GmbH	Ludwig-Wilhelm-Platz 4 D-76530 Baden-Baden	schenk@schenk-weine.de	www.schenk-weine.de	0049-7221-3540

Figura 7 - Folha Excel com os contactos dos Importadores Alemães

Este mapa foi criado com uma breve pesquisa de como haveria de ser feito na internet. Primeiro abri a conta *Google* da empresa e seguidamente fui a “meus mapas” e criei um novo mapa, importando o documento Excel, sendo automaticamente criado o mapa.

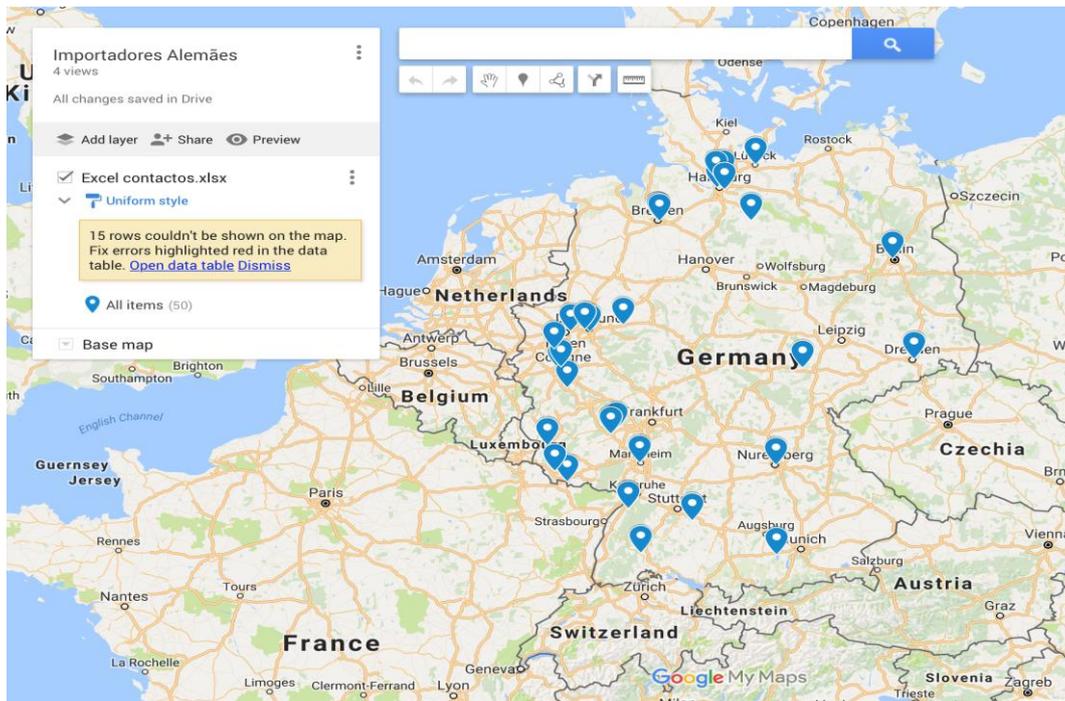


Figura 8 - Mapa Google dos Importadores Alemães

Sendo um dos pontos do plano de estágio o estudo e definição de um mercado com o qual a empresa desejasse operar e a definição de metas e objetivos de exportação, a estagiária estudou o mercado Alemão para a criação da base de dados e para a criação do mapa *Google* para os importadores alemães. Apesar de ter realizado o estudo deste mercado, não foram definidas metas nem objetivos de exportação, por opção do supervisor.

Estudar o mercado Alemão permitiu à estagiária a aplicação de conhecimentos adquiridos na unidade curricular (UC) de sistemas de informação de mercados, pois nesta disciplina aprendemos a estudar o mercado e a analisá-lo.

Por falta de oportunidade o estudo foi realizado apenas com o recurso a pesquisas na internet, não tendo sido aplicado nenhum questionário no terreno. Esta pesquisa permitiu que se soubesse quais os melhores locais onde atuar para assim poder angariar clientes nas zonas em que o comércio de vinho fosse maior.

Este estudo permitiu à estagiária uma redução dos contactos alemães podendo assim focar-se nos que mais se adequavam ao perfil da empresa.

2.2.2. Tratamento dos Documentos das Exportações

No comércio internacional os documentos desempenham uma importante função. A negociação internacional formaliza-se por meio de um contrato, que não precisa obrigatoriamente de ter um formato preestabelecido, podendo ser uma carta ou um fax, desde que se encontrem definidas todas as condições da operação. Para facilitar o intercâmbio comercial, alguns documentos são padronizados, embora haja diferenciação de modelos conforme o país importador, mas o importante é que haja clareza nas condições da negociação.

A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. usa como suporte para o tratamento de documentos relativos às exportações o programa informático *Primavera Profissional V9.15* (Figura 9).



Figura 9 - Primavera Professional V9

Fonte: <http://www.pri.pt/images/primavera/primavera-v9.png>

Este programa emite faturas, guias de remessa e muitos outros documentos. A Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. usa este programa principalmente para fins logísticos, para a emissão de guias de remessa e faturas. Os documentos utilizados para o transporte de mercadorias a nível internacional é o Contrato de Transporte Internacional de Mercadorias por estrada (CMR), a guia de remessa (Anexo III) e a fatura.

O CMR é um contrato de transporte que se estabelece por meio de uma declaração de expedição. Todas as empresas que se encontram licenciadas para operar no Transporte Internacional de Mercadorias por Estrada estão obrigadas a contratar e manter válida uma apólice de seguro que cubra a sua responsabilidade civil por danos causados aos objetos transportados, nos termos da Convenção Relativa ao Contrato de Transporte Internacional de Mercadorias por Estrada. Este documento deve acompanhar sempre o transportador e deve ser preenchido pelo expedidor quando o transportador vai efetuar a carga. Anexo a este deve ir a guia de remessa, que é um documento legalmente preenchido pelo expedidor sendo o transportador corresponsável pela correção no preenchimento do mesmo. No caso da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., a guia de remessa é elaborada utilizando o programa informático *Primavera Professional V9.15*.

No menu de entrada do programa encontra-se a opção “Vendas/Encomendas” e após a entrada nesta opção selecionamos o tipo de documento que pretendemos emitir. Seguidamente selecionamos o número de cliente, que já se encontra na base de dados e que pode ir desde o 01 até ao 960 no caso da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., e automaticamente o programa insere todos os dados do destinatário (nome, morada e contribuinte) e do expedidor (nome, morada e contribuinte). Após os dados do expedidor e do destinatário devidamente preenchidos deve ser inserido o código do produto que se deseja exportar, por exemplo, 063 para o Porto Vintage e automaticamente aparece o preço unitário do produto, sendo assim necessário colocar apenas o número de unidades que serão transportadas, dando o valor final. É necessário também colocar a hora do transporte e a matrícula da viatura transportadora. Por fim devem ser impressos dois exemplares desta guia, um que fica para o expedidor e outro para o transportador.

Juntamente com a mercadoria transportada vai a fatura proforma. Uma fatura proforma é um documento informativo frequentemente utilizado na cotação de produtos e na justificação da transação internacional dos mesmos. Após a aprovação do cliente esta pode ser convertida em fatura. Este documento também é emitido no *Primavera Professional V9.15* e é elaborado da mesma forma que a Guia de remessa, selecionando-se no programa este tipo de documento para preenchimento.

Durante o estágio, a estagiária emitiu diversas guias de remessas e faturas através do *Primavera Professional V9.15* e preencheu alguns CMR, inicialmente sob a supervisão do Bruno Gomes, responsável pela parte administrativa e pela logística da empresa.

2.2.3. Atendimento Telefónico

Ao longo de 4 meses a estagiária fez acompanhamento ao cliente através de atendimento telefónico.

De acordo com o que foi lecionado na UC de Comunicação do curso, o atendimento telefónico deve ser realizado tendo em conta algumas regras. Na *Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.*, a estagiária pôs em prática o que tinha aprendido na UC de Comunicação, juntamente com as regras de atendimento telefónico da empresa. Este atendimento devia ser feito com profissionalismo, mantendo sempre certa formalidade para assim se poder transmitir seriedade e respeito pelo cliente, mesmo que este esteja a quilómetros de distância. Outro ponto a salientar é o tom de voz. Através deste é possível transmitir sentimentos como pressa e simpatia, por isso, não deveríamos falar nem muito alto nem muito baixo, nem muito devagar nem muito depressa, sendo assim pedido um ritmo que permitisse uma boa compreensão.

Quando atendíamos o telefone dizíamos de onde estávamos a atender e fazíamos uma saudação sendo seguida de uma atitude de prestabilidade, “Vinoquel, bom dia em que posso ser útil?”. Quando se atendia o telefone tinha-se sempre um papel e uma caneta

junto, pois nem sempre é possível dar as respostas pretendidas no momento ou nem sempre se encontram as pessoas com quem o cliente pretende falar. Quando isto acontecia pedíamos para deixar o número que voltaríamos a entrar em contacto o mais brevemente possível. Antes de desligar a chamada desejávamos sempre uma boa continuação agradecendo e pedindo licença “continuação de um bom dia. Obrigada... Com a sua licença”.

2.2.4. Visitas Guiadas a Turistas e Clientes

Ao longo de quatro meses a estagiária também fez acompanhamento do cliente através de visitas guiadas pelas instalações da empresa (Figura 10).

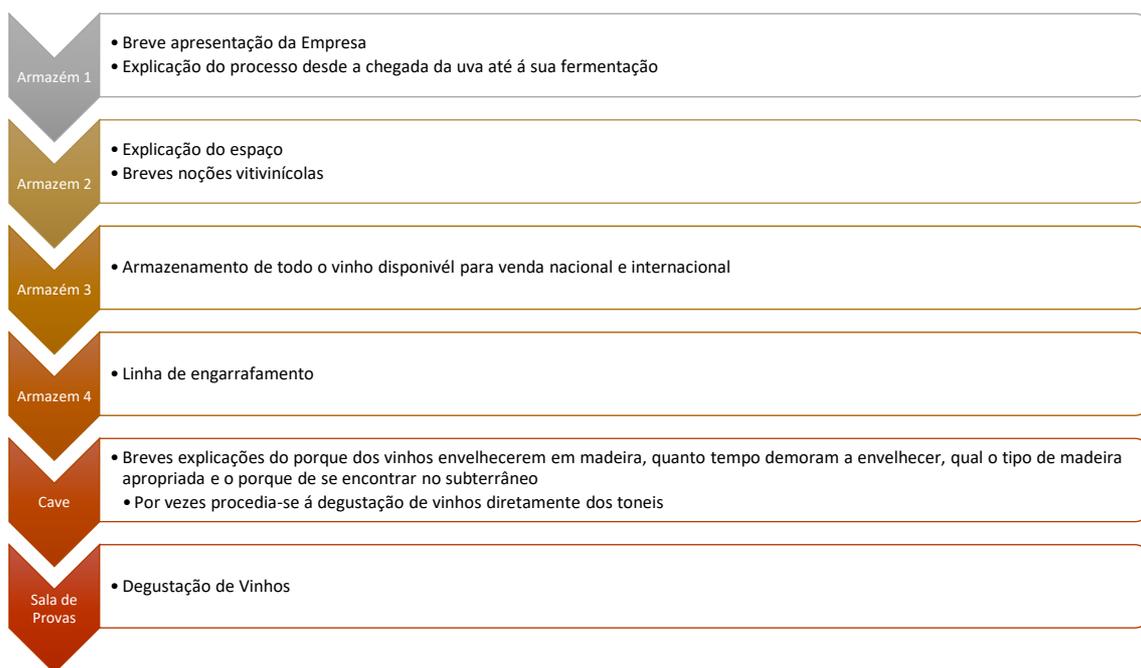


Figura 10- Esquema das visitas guiadas

As visitas às instalações é um meio que a empresa adotou para promover a sua imagem e assim influenciar o seu público. Estas visitas tinham a duração de mais ou menos 1:30h podendo chegar a 2h dependendo do interesse demonstrado pelo visitante.

Iniciava-se a visita pelo armazém 1, onde se fazia uma breve apresentação da empresa e se explicava o processo desde a chegada das uvas até à fermentação das mesmas. Seguíamos para o exterior (armazém 2) onde se explicava o espaço e onde se davam breves noções sobre os processos vitivinícolas que ali se realizavam. A visita seguia até o armazém 3 onde se encontra armazenado todo o vinho disponível para venda nacional e internacional.

No armazém 4 encontra-se a linha de engarrafamento. Neste armazém o visitante podia observar todo o processo desde a simples garrafa vazia até à garrafa devidamente rotulada e encaixotada pronta para seguir para o mercado.

Após a linha de engarrafamento passava-se para o que é considerado pelos clientes o ponto alto da visita, a cave (Figura 10). Aqui é onde se encontram a envelhecer em madeira os vinhos do porto da empresa. É nesta parte da visita que explicamos cada tipo de vinho, quanto tempo demoram a envelhecer e que tipo de madeira é a mais apropriada e também o porquê de se encontrarem no subterrâneo.



Figura 11 - Cave Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda.

Fonte: quevedoport

Por fim prosseguia a prova dos vinhos apresentados durante a visita, que quando o tempo permitia, era feita na cave e diretamente dos toneis. Quando não era possível, os vinhos eram degustados na sala de provas. Regra geral, seguia-se a venda de alguns dos vinhos quando os clientes assim desejavam.

2.2.5. Linha de Engarrafamento

No decorrer do estágio na Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. a estagiária também prestou auxílio na linha de engarrafamento (Figura 12) sempre que se revelou necessário. Por vezes são realizadas encomendas em grande volume e com datas bastantes limitadas, nessas ocasiões a linha de engarrafamento funciona com cerca de 10 funcionários os quais são dispensados dos trabalhos agrícolas para poderem exercer estas funções.



Figura 12 - Linha de Engarrafamento

Fonte: Google

A linha de engarrafamento funciona com uma ligação a um tonel onde se encontra o vinho que se deseja engarrafar. Logo no início da linha encontram-se dois a três funcionários a colocar garrafas vazias na máquina (Figura 13) para que estas possam ser enchidas.



Figura 13 - Enchimento de garrafas

Fonte: Google

Após as garrafas estarem cheias passam para a colocação das rolhas, onde tem de haver sempre um funcionário a certificar-se que há rolhas suficientes para as garrafas e verificar se estas ficam direitas. Seguidamente passam para a fase da cápsula, onde tem de haver pelo menos dois funcionários a colocar as cápsulas por cima dos gargalos para

que a máquina as possa ajustar. Seguidamente as garrafas passam por um sistema de rolamentos que as limpa e, assim, lhes permite passarem para a quinta fase, ou seja, a rotulagem. Esta é feita também automaticamente e não necessita de uma pessoa a tempo inteiro, pois basta ir verificando esporadicamente se ainda há rótulos suficientes. Por fim através de uma mesa rolante as garrafas vão-se juntando e aí é necessário umas quatro a cinco pessoas para as encaixotar, passando a caixa pela última fase da máquina da linha de engarrafamento onde é selada e estando assim pronta para venda.

Para além do engarrafamento de garrafas em tamanho normal (75 cl) (Figura 14), também eram engarrafadas, e apesar do processo ser bastante idêntico, as miniaturas (5 cl) (Figura 15). Estas necessitam de três máquinas diferentes para se poder realizar todo o processo. Inicialmente enchem-se as garrafas duas a duas, sendo seguidamente uma a uma colocadas as rolhas numa segunda máquina. Por fim, manualmente são limpas, garrafa a garrafa, passando assim para a terceira máquina onde são rotuladas, uma a uma, sendo necessário a troca constante de garrafa por parte de um funcionário. Estas miniaturas também são encaixotadas manualmente, sendo 40 por caixa e sendo selada também manualmente. As miniaturas têm vindo a ter uma crescente procura, pois para além de um excelente *design* os vendedores dos vinhos da Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda. optam por utilizar estas garrafas para oferecerem brindes aos seus clientes e/ou como amostras.



Figura 14 - Porto Ruby 75cl



Figura 15 - Porto Ruby 5cl

Fonte: Google

Relatório de Estágio

A estagiária participou um pouco em todas as fases, mas dedicou-se mais tempo ao engarrafamento de miniaturas, pois houve uma encomenda que assim o exigiu.

Conclusão

Concluídos os dois anos no TeSp de Gestão e Comércio Internacional, chega-se à conclusão que os conhecimentos adquiridos na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda foram de extrema importância para a formação da aluna como pessoa e profissional. Aqui foi-nos proporcionado uma enorme educação e foram-nos facultadas inúmeras ferramentas que se tornaram fundamentais para o desempenho da aluna durante o estágio curricular.

Na empresa onde foi realizado o estágio, a aluna foi muito bem acolhida e integrada, o que a ajudou na realização das tarefas com sucesso, tendo sido posto à prova os conhecimentos adquiridos.

Durante o estágio na Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda., foram desenvolvidas diversas atividades que foram equilibradas entre as necessidades da empresa e os conhecimentos da aluna.

Apesar de todas as atividades serem de grande relevância para o futuro, não foi possível desenvolvê-las todas como inicialmente foram propostas, como a definição de objetivos e metas de exportação e/ou a faturação da Vinoquel-Vinhos Óscar Quevedo, Lda. Contudo, outras foram acrescentadas ao planeado o que enriqueceu o estágio.

As atividades desenvolvidas foram realizadas com sucesso sendo as palavras de ordem o esforço e a persistência.

A maior dificuldade sentida ao longo deste estágio foram as visitas guiadas, pois algumas eram realizadas com estrangeiros, nomeadamente franceses, ingleses, espanhóis, italianos, entre outros, e era exigido que se falasse em inglês ou espanhol, sendo as palavras técnicas de difícil pronúncia. Outra atividade que foi bastante trabalhosa foi o estudo do mercado alemão, pois a informação era abundante, mas nem sempre fidedigna.

Em suma, o estágio contribuiu para a evolução da aluna como pessoa e profissional, permitindo o primeiro contacto com o real mundo de trabalho, proporcionando-lhe assim ferramentas e noções para a sua vida profissional futura.

Bibliografia

AICEP(2017)<http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/Documentos/BAAlemanhaVinhosAnaliseSectorial/> (6 de Março, 9:40h)

Enchimento de garrafas (2017)

<http://www.patrickthompson.pt/uploads/1/4/3/3/14333546/1367491616.jpg> (15 de Julho, 16:23h)

Growth from Knowledge: Gfk (2017): <https://www.gfk.com/pt/> (24 Abril, 17h)

Hábitos de consumo (2017)<http://blog.opinionbox.com/pesquisa-de-habitos-de-consumo-como-conhecer-seu-consumidor-e-tomar-as-decisoes-certas/> (19 de Abril, 9:18h)

Internacional Organisation of Vine and Wine: OIV (2017): <http://www.oiv.int> (23 Abril, 15:34h)

Linha de engarrafamento (2017)<https://thumbs.dreamstime.com/z/linha-de-engarrafamento-do-vinho-6111616.jpg> (15 de Julho, 16:20h)

Livro de Marca da Vinoquel- Vinhos Óscar Quevedo, Lda. (2009)

Organograma (2017)<https://www.significados.com.br/organograma/> (24 de Março, 11:23h)

Porto Ruby (2017)http://www.enovinho.com/images_user/produtos/quevedo-porto-ruby.jpg (16 de Julho 23:19h)

Primavera Professional V9 (2017)<http://www.pri.pt/images/primavera/primavera-v9.png> (17 de Maio; 17:58h)

Quevedo (2017)<https://www.instagram.com/p/7Z94UDJ6VE/?taken-by=quevedoport&hl=pt> (14 de Julho, 23:30h)

Schlumberger (2017) <https://www.schlumberger-onwine.de> (30 de Abril, 12:52h)

Anexos

Lista de Anexos

Anexo I- Plano de Estágio

Anexo II- Excel com os contactos de importadores Alemães

Anexo II- Guia de Remessa

Anexo I

	PLANO DE ESTÁGIO Cursos de Especialização Tecnológica (CET) Cursos Técnicos Superiores Profissionais (CTeSP) Licenciaturas Mestrados	MODELO GESP.004.03
Este documento é um complemento do formulário GESP.003 - Convenção de Estágio.		
Escola: <input type="checkbox"/> ESECD <input type="checkbox"/> ESS <input checked="" type="checkbox"/> ESTG <input type="checkbox"/> ESTH Tipologia do Estágio: <input checked="" type="checkbox"/> Curricular <input type="checkbox"/> Extracurricular <input type="checkbox"/> Outro: _____ Ao abrigo de protocolo ou especificidade formativa? <input type="checkbox"/> Sim. Qual? _____		
1. DADOS RELATIVOS AOS INTERVENIENTES NO ESTÁGIO		
Estudante: <u>Luís Laurina dos Santos Vila Real</u> N.º <u>1012230</u> Docente orientador: <u>Teresa Maria Monteiro Felgueira</u> Supervisor: <u>Oscar José Moraes Quevedo</u>		
2. PLANO DE ESTÁGIO		
<ul style="list-style-type: none"> • Criação de uma base de dados sobre importadores alemães/brasileiros e criação de um mapa google; • Tratamento da documentação das exportações / importações (doc. de origem; doc. comerciais; doc. administrativos; autos...) • Estudar e Determinar o mercado com o qual a empresa deseja operar e definir objetivos e metas de exportação; • Fazer a análise de mercado e adaptar as mercadorias de acordo com a cultura local onde o produto será comercializado; • Faturação: elaboração e tratamento do IVA; • Atendimento telefónico / acompanhamento ao cliente 		
3. ASSINATURAS		
O Estudante _____ Data	O Docente Orientador <u>17/10/41210/17</u> _____ Data	O Supervisor <u>121010412101171</u> _____ Data
<u>Luís v. Real</u> (assinatura)	<u>[Assinatura]</u> (assinatura)	<u>[Assinatura]</u> (assinatura) <small>Oscar José Moraes Quevedo, Lda NIF: 503 307 220 Rua do Saramão, 14 4510-016 S. João da Pesqueira</small>

Anexo II

Empresa	Morada	E-mail	Website	Contactos
Andu-Pez Lebensmittel GmbH	Westhafenstr. 1 Halle 11A 13353 Berlin - Alemanha	verkauf@andupez.de	www.andu-pez.de	0049 30 39898 20
Breko GmbH	Hoerneckestraße 3, 28217 Bremen, Alemanha	info@breko.de	www.breko.de	0049 421 46070 70
delikatEssen	Weinmarkt 14 90403 Nurnberg - Alemanha			
Anterist & Schneider GmbH	AM Felsbrunnen 66119 Saarbruecken (Gudingen) Saarland	info@anterist-schneider.com	www.logistics.dbschenker.de	0049 068 18703 01
Heinrich Stadler	Waldweg 3 Garching/AL 2 D84518 Garching/AL 2			
Herdade dos Lagos GmbH & Co. KG	Langenstraße 50, 28195 Bremen, Alemanha	info@herdade-dos-lagos.com	www.shop.herdade-dos-lagos.de	0049 421 30709 41
Interpartner HWG Weinimport GmbH & Co.	Hans-Böckler-Ring 21, 22851 Norderstedt, Alemanha	info@interpartner-wein.de	www.interpartner-wein.de	0049 40 52410 11
Eggers & Franke Holding GmbH & Co. Kg	Konsul-Schmidt-Str. 8 J D-28217 Bremen	office@egfra.de	www.ef-gruppe.de	0049-421-3053-0
Global Wines GmbH & Co. KG	Widdersdorfer Str. 248 D-50933 Köln	info@global-wines.de		0049-221-57776-0
Tophi Warenhandels-gesellschaft mbH & Co. KG	Waidmannstr. 35 D-22769 Hamburg	info@tophi.de	www.infowein.de	0049-40-853 115 34
Schlumberger GmbH & Co. KG	Buschstr. 20 D-53340 Meckenheim		www.schlumberger-onwine.de	0049-2225-9250
Bernard-Massard Sektellerei GmbH	Jakobstr. 8 D-54290 Trier	info@bernard-massard.de	www.bernard-massard.de	0049-651-71960
Heinz Eggert GmbH & Co. KG	Dahlenburger Str. 21/23 D-29549 Bad Bevensen	marketing@heb-ra.de	www.heb-ra.de	0049-5821-98 760
Wiv Wein International AG	D-55452 Burg Layen	info@wiv-ag.com	www.wiv-ag.com	0049-6721-9650
Hawesko Holding Ag	Plan 5 D-20095 Hamburg	info@hawesko.com	www.hawesko.com	0049-40-303921 00
Mack & Schuhle AG	Neue Strabe 45. D-73277 Owen/Teck	dialog@weinwelt.de ; willkommen@weinwelt.de	www.mack-schuehle.de ; www.weinwelt.de	0049-07021-5701-0
Schenk GmbH	Ludwig-Wilhelm-Platz 4 D-76530 Baden-Baden	schenk@schenk-weine.de	www.schenk-weine.de	0049-7221-3540

Lobenbergs Gute Weine GmbH & Co. KG	Tiefer 10 D-28195 Bremen		www.gute-weine.de	0049-421-705666
Pinard de Picard GmbH & Co. KG	Alfred-Nobel-Allee 28 D-66793 Saarwellingen		www.pinard-de-picard.de	0049-6838-97 95 00
H.F. von Melle GmbH	Beckergrube 86 D-23552 Lübeck		www.von-melle.de	0049-451 71050
Weinkellerei der BASF SE	Anilinstr. 12 D-67063 Ludwigshafen		www.wirtschaftsbetriebe.basf.de	0049-621-6042744
Kölner Weinkeller	Stolberger Str. 29 D-50933 Köln		www.koelner-weinkeller.de	0049-221-13 97 28 0
Weinzeche Handels- und Beteiligungsgesellschaft mbH	Rothauser Str. 44 D-45309 Essen		www.weinzeche.de	0049-201-5500 24
Jacques' Weindepot GmbH	Bilker Allee 49 D-40219 Düsseldorf		www.jacques.de	0049-211-390020
Wein & Vinos GmbH	Martener Str. 525 D-44379 Dortmund		www.moevenpick-wein.de	0049-231-9651560
Vino Weine und Ideen GmbH	Burg Layen 1 D-55452 Rummelsheim		www.vino24.de	0049-6712 40 81 77
Rindchen's Weinkontor GmbH & Co. KG	Ellerhorst 1 D-25474 Bönningstedt		www.rindchen.de	0049-40-5562 020
Curry Premium Wines	Landsberger Str. 63b D- 86899 Schondorf am Ammersee	service@currywines.de	www.currypremiumwines.de	0049 (8192) 933 73 70
Kremnitz Weinimport	Halskestrabe 36 22113 Hamburg	info@kremnitz-weinimport.de	www.kremnitz-weinimport.de	0049 (0) 40 797 55740
Belvini	Christoph-Sydel Str.1 00154 Radeberg	info@belvini.de	www.belvini.de	0049 (0) 35 28 22981 - 10

Anexo III



Pág. 1/1

Original

Vinoquel - Vinhos Óscar Quevedo, Lda
 Contribuinte Nº: PT503307220
 Quinta da Senhora do Rosario
 São João da Pesqueira
 5130-326 São João da Pesqueira
 Telef. +351 254484323 Fax. +351 254481243
 Capital Social 550.000,00 EUR
 Cons. Reg. Com.
 Matricula Nº nº76/030194

Exmo.(s) Sr.(s)
 Global Wine Operations B.V.
 Postbus 26

Waddinxveen
 2740 Waddinxveen - Holanda

Guia Remessa GR 2017A/140

V/Nº Contrib.	Requisição	Data		
NL852571586801	Order.IOR1741037	2017-07-13		
Artigo	Descrição		Quant.	Un
QTA.TROV04	Qta da Trovisca White - 0,75 Lt		3.750,00	UN
QTA.TROV02	Qta da Trovisca Tawny - 0,75 Lt		4.500,00	UN
PQ04	Porto Quevedo Tawny - 0,75 Lt		3.750,00	UN
PQ08	Porto Quevedo Ruby - 0,75 Lt		4.500,00	UN
PQ16	Porto Quevedo Rosé - 0,75 Lt		1.500,00	UN
PQ48	Porto Quevedo 10 years old - 0,375 Lt		1.224,00	UN
PQ05	Porto Quevedo White - 0,75 Lt		750,00	UN
PQ90	Porto Quevedo LBV 2012 - 0,375 Lt		1.224,00	UN
	Isento de IVA ao abrigo do Art. 14 do RITI			
	Isento de IEC ao abrigo da alínea E nº1 do art. 6 do CIEC			
	Gross Weight: 23968,8 kg			
	Quantidade: 27 euro paletes			

Este documento não serve de fatura

G67Q-Processado por Programa Certificado n.º 0030/AT / GR 2017A/140 / © PRIMAVERA BSS /

Carga	Descarga
N/ Morada - 2017-07-13 / 10:19	V/ Morada
Quinta da Senhora do Rosario	Postbus 26
São João da Pesqueira	Waddinxveen
5130-326 São João da Pesqueira	2740 Waddinxveen - Holanda
Portugal	Holanda