

# FGV EMPRESARIAL

FGV EMPRESARIAL

WINE BUSINESS:

O NEGÓCIO DO VINHO

1º Semestre de 2010

[www.fgv.br/fgvempresarial](http://www.fgv.br/fgvempresarial)

(21) 3799-4812

(21) 3799-5900





## FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

---

Criada há cerca de 60 anos como instituição voltada ao desenvolvimento intelectual, a Fundação Getúlio Vargas é composta por escolas de nível superior e centros de pesquisa e documentação. Como centro de excelência, a FGV preocupa-se permanentemente com a inovação e direciona suas atividades para áreas estratégicas. Visando imprimir mais dinamismo ao desenvolvimento e distribuição de seus serviços educacionais a FGV criou o Instituto de Desenvolvimento Educacional – IDE, composto pelo programa **FGV Management** e sua rede conveniada nacional, pelo Programa de Ensino à Distância – **FGV Online** e pelo **FGV Cursos Corporativos**, consolidando assim seu modelo inovador de educação executiva.

## FGV MANAGEMENT

---

A missão do FGV Management é formar executivos, levando aos talentos de nosso país o instrumental necessário para desenvolver seu potencial e agregar valor às empresas onde atuam, estimulando o desenvolvimento de sua região, nos mais diversos segmentos. No Rio de Janeiro, sede da FGV, o **FGV Management** oferece ao público diversos programas, tanto para o nível operacional das empresas quanto para os níveis gerencial e executivo mais elevados, por meio dos seguintes programas: MBA, Pós-MBA, FGV Empresarial, Semana Empresarial FGV, FGV Cultural, CADEMP e Seminários FGV.

.



## SOBRE O CURSO

Conforme pode ser evidenciado pelo relatório definitivo de 2005, e pelo relatório publicado pelo *Office International de la Vigne et du Vin* (OIV), a indústria do vinho há muito deixou de ser importante apenas no denominado Velho Mundo. Nos países do chamado Novo Mundo, Brasil incluído, a importância do setor é maior a cada ano. Com um potencial imenso de crescimento o Brasil tem demandado profissionais e empreendedores capacitados tanto na produção (viticultura e vinicultura), como também na distribuição, comercialização e divulgação do vinho.

Paralelo às demandas profissionais, é importantíssimo mencionar o público consumidor que lenta, mas continuamente, vem crescendo conforme evidenciado pelo consumo total e pelo consumo anual per capita. Aumentar esta demanda depende da oferta de bons produtos além de informação e competente trabalho de marketing e vendas.

Com o crescimento da superfície plantada de vinhedos, da produção e importação de vinhos, concomitante com a necessidade de ampliar a participação brasileira no mercado mundial, se faz necessário melhorar o nível profissional dos envolvidos em todos os elos da cadeia. Neste contexto, o Curso ***Wine Business***: o Negócio do Vinho preenche uma lacuna existente de formação de profissionais com capacitação específica para atuar nos canais de distribuição, comercialização e divulgação de vinhos, bem como aprimorar conhecimentos que permitam o desenvolvimento de novos negócios no setor.

## PÚBLICO-ALVO

Críticos e consultores de enogastronomia, jornalistas, gerentes de estabelecimentos comerciais que vendem vinhos, gerentes e representantes de vendas de importadoras, *restaurateurs*, *sommeliers*, interessados em ingressar ou já atuantes nos negócios do vinho que tenham como objetivo ampliar, aprofundar e atualizar conhecimentos necessários ao exercício destas funções;

Empreendedores diversos interessados em aprimorar conhecimentos para desenvolver ou incrementar novos negócios na cadeia de negócios do vinho;

Comerciantes estabelecidos que busquem conhecimento para atender demandas de renovação e expansão dos seus negócios;

Público em geral interessado em conhecimentos que aumentem sua compreensão sobre a história do vinho, status do mercado mundial, os diferentes tipos e estilos de vinhos existentes, sobre como identificar as melhores opções disponíveis em qualidade-preço e tirar o máximo proveito de sua escolha.

## METODOLOGIA

---

### **Preparação prévia e orientada do participante**

Esta preparação visa proporcionar o enriquecimento das sessões presenciais, as quais terão ênfase em discussão dos conceitos e técnicas e não na sua mera apresentação. Poderá ser feita a partir de leitura de material de apoio, elaboração de estudos de caso e realização de tarefas simples de preparação orientada.

### **Métodos utilizados em sala**

O método utilizado pela FGV – Fundação Getúlio Vargas estabelece o foco no aprendizado do participante, tendo o instrutor como facilitador e adicionador de conhecimento e ferramentas. Assim diversos métodos serão utilizados: discussões lideradas pelo instrutor, exposições com uso de *Power Point*, filmes, vídeos, estudos de casos, degustações técnicas dirigidas e testes olfativos.

### **Aplicação dos conceitos**

Esta terceira etapa do método didático visa estabelecer a relação entre o que foi visto e discutido e a realidade dos participantes através da aplicação de casos reais.

## RESULTADOS

---

Ao final do curso, os participantes estarão aptos a:

- ✓ Compreender a história evolutiva do vinho e sua importância na agricultura, na indústria e no comércio no Brasil e em diferentes regiões do mundo;
- ✓ Analisar as influências e tendências atuais sobre o mercado mundial do vinho;
- ✓ Analisar o mercado consumidor brasileiro e identificar potenciais e diferenças a partir de características regionais;
- ✓ Desenvolver e implantar planos de negócios para os diferentes canais de distribuição e comercialização de vinhos;
- ✓ Conhecer e avaliar os diferentes tipos e estilos de vinhos a partir de suas especificações técnicas e impressões sensoriais;
- ✓ Atuar nas diferentes funções demandadas pelos canais de distribuição, comercialização e divulgação de vinhos;
- ✓ Produzir eventos de diferentes magnitudes onde o vinho e a cultura estejam associados.

## PROGRAMA

---



DISCIPLINAS	H/A
Uma Síntese da História do Vinho	09
A Construção do Vinho e sua Interpretação	36
O Mundo do Vinho na Atualidade	33
Enogastronomia, Serviço do Vinho e Saúde	12
Gestão e Estratégia nos Negócios do Vinho	48
Distribuição, Vendas e Comunicação	24
Apresentação de Projeto	12
Palestras	06
<b>Carga horária total:</b>	<b>180</b>

## EMENTAS

---

### **Módulo I – Uma Síntese da História do Vinho**

*Da primeira "pisa" ao tempo presente:* origens prováveis; na Grécia Antiga e em Roma; na Idade Média; nos Novos Mundos; nos tempos promissores do Iluminismo; a expansão da indústria do vinho na Idade Moderna, o crescimento do mercado, as restrições e crises; na Idade Contemporânea, a revolução industrial, a revolução francesa, um período promissor; os inimigos do vinho e os problemas no mundo contemporâneo; a prosperidade e o esplendor do tempo presente.

### **Módulo II – A construção do Vinho e sua Interpretação**

*A vinha e o vinho:* A importância do lugar; cultivando as vinhas; o ano no vinhedo; o processo de vinificação dos brancos e tintos; os avanços tecnológicos a serviço da vinificação; a evolução e a conservação do vinho; estocagem; a anatomia de uma vinícola.

*Castas principais:* castas clássicas internacionais tintas e brancas, castas regionais e castas emblemáticas dos principais países produtores.

*Aspectos sensoriais dos vinhos:* os órgãos dos sentidos envolvidos na percepção sensorial; as características sensoriais dos vinhos e sua avaliação; os descritores dos aromas; os diferentes tipos e estilos de vinhos; as variáveis que influenciam os tipos e estilos.

### **Módulo III – O Mundo do Vinho na Atualidade**

*Panorama atual do mundo vinícola nos países produtores:* área plantada, produção, importação, exportação, consumo geral e per capita. A influência do clima; o conceito de "terroir"; a elevação da temperatura global e as consequências nas principais regiões produtoras.

*Principais países e suas regiões produtoras na atualidade:* Velho Mundo (França, Itália, Espanha, Portugal, Alemanha) e Novo Mundo (África do Sul, Argentina, Austrália, Brasil, Chile, Estados Unidos, Nova Zelândia, Uruguai).

*Roteiro da produção de vinhos no Brasil:* os primeiros viticultores brasileiros; a evolução com a imigração italiana; a chegada das multinacionais; o status das regiões



produtoras; a liberação tarifária de 1989; as regiões produtoras atuais; a legislação; as principais vinícolas da atualidade.

*Os sistemas de classificação de vinhos:* França, Itália, Espanha, Portugal, Alemanha, Novo Mundo; O papel dos guias de vinhos e dos críticos: a consistência e oposição entre eles.

#### **Módulo IV – Enogastronomia, Serviço do Vinho e Saúde**

*A importância da harmonização de cardápio e vinhos:* princípios básicos; influências dos principais componentes e sabores; ingredientes perigosos e casamentos clássicos; a dinâmica da harmonização; o método Mercadini.

*O vinho e sua importância na evolução da medicina:* os benefícios do consumo moderado; os efeitos na saúde de diferentes componentes do vinho como o álcool, taninos, flavonóides, catequinas, resveratrol, oligoelementos.

*Como escolher, guardar e servir os vinhos:* descobrindo, organizando, avaliando, degustando, descrevendo e guardando.

#### **Módulo V – Gestão e Estratégia nos Negócios do Vinho**

*O ambiente atual de negócios:* a crise econômica e os impactos nos negócios em geral e em particular nos negócios do vinho; a importância do planejamento estratégico, de marketing e do plano de metas.

*Introdução ao marketing:* O que é e para que serve o marketing; Importância da análise ambiental e da segmentação de mercado; a administração de produtos e serviços; a estratégia de preços; a propaganda, a promoção de vendas e a publicidade.

*Planejamento estratégico (resumo de uma metodologia):* definição do negócio; estabelecendo a missão, a importância dos princípios; como analisar o ambiente; a visão do futuro; conceitos e importância de estabelecer objetivos e estratégias competitivas.

*O processo de importação:* seleção de produto e de fornecedor; compra; forma de pagamento; seleção e contratação de transporte internacional; as questões alfandegárias e tributárias: desembaraço, classificação do produto, pagamento de impostos e despesas, recuperação.

*A visão da economia dos preços e do mercado do vinho:* fatores determinantes, índices e suas principais fontes de informação, o vinho como investimento; influência dos críticos e dos guias (HJ, JR, RP, etc.); estratégias de mercado: os nichos do 'vin ordinaire' e do vinho superior; direitos de marca e TRIPS.

*Pesquisa de Mercado:* sua importância, objetivo; o que se quer saber; formulação da pesquisa; amostragem; análise do resultado; como contratar; a escolha do fornecedor.

*Administração contábil e financeira:* aspectos jurídicos e tributários, envolvendo práticas comerciais dos canais de distribuição e comercialização dos vinhos.



## **Módulo VI – Distribuição, Vendas e Comunicação**

*Metas, orçamento, potencial de vendas:* definição; desenvolvimento de fornecedores; variedade; controle de estoque; logística;

*E-commerce:* o lado físico do comércio virtual; integração entre os canais físicos e virtuais; meios de pagamentos online; marcos regulatórios do comércio eletrônico;

*Estratégias digitais de comunicação:* conceitos do *search marketing* e motores de busca; desenvolvimento de uma comunicação eficiente; escolhendo as melhores ferramentas de marketing digital;

*Comunicação:* a importância da comunicação; objetivos; público alvo; desenvolvimento de uma comunicação eficiente; escolha dos canais de divulgação; o jornalismo especializado.

## **Módulo VII – Apresentação de Projeto**

Dois formatos e alguns exemplos:

*Business Plan:* Importadora; Loja Física ou Virtual; Clube de Vinhos; Adegas para restaurantes e supermercados.

*Monografia:* Evolução e estágio atual da indústria vinícola em países do Novo ou do Velho Mundo; A importância da mídia na divulgação dos negócios do vinho.

## **Módulo VIII – Palestras**

A humanidade e o vinho: uma parceria de sucesso que comemora alguns milênios.

Importação, legislação brasileira, carga tributária, selagem dos vinhos: os prós e os contras.

A indústria do vinho no Brasil: sua história, vitórias e desafios futuros.



## COORDENAÇÃO ACADÊMICA

---

**Prof. Valdiney Cesario Ferreira** é Engenheiro Químico pela UFRRJ (1971), MBA Executivo COPPEAD UFRJ (1991), Pós-graduação FGV Management em Gestão de Pequenas e Médias Empresas (2001). Sócio proprietário da casa de vinhos L'Orangerie. Atuou em outras empresas como executivo: Diretor de Vendas e Diretor de Operações da Ecolab Química, líder mundial no mercado institucional de produtos químicos e processos; Gerente Industrial da União Fabril Exportadora. Foi professor de cursos de especialização e pós-graduação na UERJ, UFRJ e UFF. Atualmente é o Diretor de Vendas da Totalfleet, pertencente ao Grupo Localiza. Palestrante em Seminários e coordenando Workshops sobre Vinhos, é professor convidado do Programa FGV Management Rio.

## CORPO DOCENTE

---

O corpo docente é composto por professores convidados do Programa FGV Management Rio e por profissionais experientes oriundos de áreas de negócios de diversas áreas do conhecimento humano. Além de especialistas em suas áreas têm o pré-requisito básico de serem enófilos e ligados às atividades do vinho.

✦ **Alexandre Lalas** é Economista pela USU (1991) e Jornalista pela UniverCidade (1996). É Proprietário da Editora Saideira e Sócio-proprietário do restaurante Lorenzo Bistrô. Atualmente é Jornalista de Vinhos da revista "Programa", do Jornal do Brasil, Editor da revista Guia JB Vinhos e escreve sobre vinhos na revista de gastronomia Eating Out e no site de vinhos Enoeventos. É Conselheiro da Sociedade Brasileira dos Amigos do Vinho (SBAV/RJ). Atuou como Jornalista no Jornal do Brasil (1995/1998), Foi Editor dos sites Mais Querido.com (2001/2002) e do Laboratório Pop (2006). É Compositor da EMI Music.

✦ **Claudio Rocha Miranda** é M.Sc. em Engenharia da Produção pela COPPE-UFRJ (1979). Economista graduado pela Universidade Cândido Mendes, Sócio fundador da CRM CONSULTORIA empresa que, atualmente, dirige. Atuou em diversas organizações como executivo: foi CEO do Grupo ASSIM SAÚDE, Diretor Administrativo da Fundação CESP em São Paulo, CEO da UNIMED RIO, Diretor Comercial da SULAMED e Diretor de Planejamento da CODERTE. Professor convidado da EPGE da FGV nos MBAs de Gestão da Saúde e ex-Professor Titular do Departamento de Economia da Universidade Cândido Mendes onde foi Coordenador e professor do MBA de Seguros. Publicou diversos artigos na área de saúde, economia, política e meio ambiente, em revistas especializadas e em jornais de circulação nacional.



- ▼ **Eduardo Lessa Peixoto** de Azevedo é Engenheiro Eletricista e de Sistemas, pela PUC-RJ (1970), Mestre em Engenharia de Sistemas pela COPPE-UFRJ (1975). Empresário e consultor em Tecnologia da Informação, trabalhando para grandes clientes do mercado financeiro. Sócio-fundador das empresas Ipsum S.A. e Ipsum Tecnologia Ltda. (Iptec), especializada em soluções de TI, com clientes do porte de Petrobrás Distribuidora, Grupo Amil e Justiça Federal. A Iptec foi vendida ao Grupo France Telecom (1998). Diretor da Quadrata Comunicações Empresariais (Grupo France Telecom) até 2000. Sócio-fundador da TVision Consultoria Empresarial, prestadora de serviços de Consultoria em TI para grandes bancos e instituições financeiras. Estuda vinhos há 27 anos, com visitas as principais regiões vinícolas da França, Itália e Estados Unidos.
  
- ▼ **Euclides Penedo Leão Borges**, é Engenheiro Civil pela UFRJ, com pós graduação em Administração e Marketing, na USC, Califórnia, pós graduação em Finanças e Banking, no IBJ, Tóquio, Japão, especialização em Qualidade Total (TQC) na JUSE, Sendai, Japão. É Diretor Técnico e co-proprietário da Finca Don Otaviano, em Mendoza, Argentina (Vinhos Penedo Borges). É Autor dos livros: “*ABC Ilustrado da Vinha e do Vinho*” – Editora Mauad, Rio, 2004; “*110 Curiosidades sobre o Mundo dos Vinhos*” – Editora Mauad, Rio, 2005; “*Harmonização – o livro definitivo do casamento do vinho com a comida*” – Ed. Mauad, Rio, 2007; “*Euclides da Cunha e a Nação Brasileira*” – Ed. Mauad, Rio, 2009. Atual Presidente da Associação Brasileira de Sommeliers ABS/RJ (2007/2010). É especialista em Vinho do Porto pela Universidade Católica do Porto, Portugal.
  
- ▼ **Fernando Werneck Miranda** é Engenheiro Eletricista pela Universidade Gama Filho em 1973 e especialista em Vinho do Porto pela Universidade Católica Portuguesa e Instituto do Vinho do Porto em 2001. É Professor dos cursos regulares da ABS-RJ desde 1986, da qual foi presidente no biênio 95/96 e de Enologia do Curso Politécnico de Gastronomia e Culinária da Universidade Estácio de Sá. É autor dos livros “*Arte & Vinhos*” e “*Análise Sensorial de Vinhos*”, ambos pela Editora Axcel Books em 2001 e 2006 respectivamente. Foi colunista da revista *Vinho Magazine* por diversos anos. É consultor de vinhos para supermercados, restaurantes e hotéis
  
- ▼ **Heitor Pinto de Moura Filho** é Economista (UFRJ, 1972), com Pós-graduação em Engenharia da Produção (COPPE-UFRJ, 1973), Mestre em História Social (UFRJ, 2005). Executivo com longo experiência de comércio exterior em tradings brasileiras e internacionais (Costa Pinto, Marc Rich-Glencore, Trafigura, Soldati, Cosan), no setor de navegação (SUNAMAM, Scanbrasil Afretamentos, Flumar) e em investimento em açúcar e álcool (Banco Fator, Fair Energy) com foco em atividades financeiras, fiscais, contábeis e de TI. Foi Presidente do Sindicato dos Economistas do Rio de Janeiro (1981-83). Lecionou sobre comércio exterior e navegação na Fundação de Estudos do Mar. Escreve sobre história do açúcar e demografia histórica.



- ▼ **Jose Augusto Saraiva**, economista pela UERJ (1980). Executivo de Operações da DHL (1982/1989). Sócio fundador de empresas da área de Logística: Speedpak Encomendas Expressas (1988/1995) e da Elite Courier (1995/2000), vendida para o grupo EBX . Fundador e Vice-Presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Encomendas Expressas (1990/1993). Sócio Diretor da Importadora de vinhos Vitis Vinifera, fundada em 2000. Membro da *Commanderie du Vin* de Bordeaux Rio de Janeiro, fundada em 2008 e da ABS-RJ (1998). Ministra cursos e workshops de vinhos em todo o Brasil.
  
- ▼ **João Paulo Villela de Andrade** é engenheiro mecânico e M.Sc em Ciência em Engenharia de Produção pela PUC-RJ (1968), com pós graduação no *Rochester Institute of Technology*, NY,USA (1970). Atualmente, é consultor e professor da Fundação Getulio Vargas nas disciplinas de Planejamento e Gestão Estratégica e de Plano de Negócios. Sua experiência profissional como consultor, abrange as áreas de gestão empresarial, estratégia e organização para grandes organizações como, Citibank, Bank Boston, Credicard, Fininvest, Bombril, Monsanto, Grupo Abril, Agência Nacional de Saúde Suplementar, Governo do Estado do Rio de Janeiro e Petrobras.
  
- ▼ **Marcelo Copello** é Pós Graduado em Gestão Empresarial UCM (95), MBA em Telecomunicações FGV (2000). Colunista das revistas: "Gosto", "de Vinhos" (Portugal); Fundador e ex-Editor Chefe da revista ADEGA, colunista da Gazeta Mercantil (2001 a 2009), Apresentador do programa de TV "Vinho e Algo Mais" (2004/2006). Editor do site [www.mardevinho.com.br](http://www.mardevinho.com.br). Proprietário da "Escola Mar de Vinho". Jurado em concursos de vinhos: Mundial de Bruxelas (2007), Nacional de Sommeliers, Expovinis Brasil (2004 a 2008), Avaliação Nacional dos Vinhos (safras 2002 e 2007). Autor dos livros: "O vinho para quem tem estilo" e o "O Diário de um Náufrago em um Mar de Vinho" Ed IBPI Press 2000 e 2001 respectivamente, "Vinho & Algo Mais" Ed Record 2004, "Os sabores do Douro e Minho" Ed Senac 2008. Degustador profissional participou de viagens técnicas a mais de 500 vinícolas em 14 países.
  
- ▼ **Marcos Guedes Veneu** é Licenciado (1982) e Bacharelado (1983) em História pela PUC-Rio; Mestre (1992) em antropologia social pelo PPGAS / Museu Nacional / UFRJ. Pesquisador da Fundação Casa de Rui Barbosa, onde exerce atualmente a chefia da Pesquisa em História; Professor do quadro auxiliar do Departamento de História da PUC-Rio, lecionando disciplinas nas áreas de História antiga e medieval e Teoria da história. Livro publicado: "Ou Não Ser": Uma introdução à história do suicídio no Ocidente, Brasília, Editora UnB, 1994.



- ✦ **Paulo Nicolay** é Engenheiro Mecânico (1978) graduado pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro ( PUC-RJ ). Engenheiro de projetos da Tecnometal Estudos e Projetos Industriais de 1978 até 1988. Sócio da WPM Consultores Associados de 1988 até 1992. Consultor e crítico de vinhos. Vice-Presidente da SBAV-Rio (Sociedade Brasileira dos Amigos do Vinho) e professor do curso de pós-graduação "Vinho e Cultura" da UCAM. Crítico e colaborador de jornais e publicações especializadas em enogastronomia. Revisor técnico de editoras para publicação no Brasil de guias e livros sobre vinhos ("Uma Breve História do Vinho" – Editora Record 2003). Consultor de vinhos de importadores, hotéis e restaurantes.
  
- ✦ **Renato Galvão Flôres Jr.** é Professor da Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE) da Fundação Getúlio Vargas, Presidente do Steering Committee do programa internacional Poverty and Economic Policy (PEP), e membro do Conselho Fiscal do Centro Brasileiro de Relações Internacionais. A sua formação abrange as áreas de engenharia de sistemas (Engenheiro, IME, Rio), finanças (Pós-graduado, PUC-RJ), probabilidade e estatística matemática (M. Sc., IMPA, Rio) e economia (Doutor, Notório Saber, UFRJ). Foi professor na *Université Libre de Bruxelles* quando, com um grupo de colegas belgas e franceses, começou a estudar a economia dos bens culturais e do vinho em particular. Participou da fundação da Vineyard Data Quantification Society (VDQS), dedicada a estudos quantitativos sobre o mundo do vinho.
  
- ✦ **Robert Marc Urech** é analista de sistemas graduado pela PUC (1988), pós-graduado em Informática e Organização (HEC), Universidade de Lausanne/Suíça (1989). Atuou em projetos de desenvolvimento de software de gestão para o grupo Moevenpick (Gastronomia, Hotéis e Vinhos) na Suíça. Sócio fundador e diretor da empresa carioca Living Consultoria onde desenvolve software e soluções de gestão para empresas há 15 anos. É sócio-proprietário da L'Orangerie – Loja, Deli e Bar de Vinhos onde atua na gestão e em desenvolvimento de negócios.
  
- ✦ **Rogério Dardeau** é advogado pela UFRJ (1978) e Mestre em engenharia de produção pela UFRJ/COPPE (1996). É fundador e diretor da consultoria Consultores Associados Ltda (01/2009). Fundador, entre outros (2001), e Diretor de Projetos Internacionais da ONG Moitará. Diretor Executivo (2005/2007) do Centro de Estatística Religiosa e Investigações Sociais - CERIS. Exerceu funções executivas na Empresa de Processamento de Dados da Previdência Social – DATAPREV (1987/1999). É autor os livros "Vinhos uma festa dos sentidos" (4ª Ed.) e "Vinhos é importante lembrar" ambos pela Ed. MAUAD, Rio de Janeiro. Escreveu e publicou vários artigos e *papers* sobre temas diversos



- ▼ **Prof. Valdiney Cesario Ferreira** é Engenheiro Químico pela UFRRJ (1971), MBA Executivo COPPEAD UFRJ (1991), Pós-graduação FGV Management em Gestão de Pequenas e Médias Empresas (2001). Sócio proprietário da casa de vinhos L'Orangerie. Atuou em outras empresas como executivo: Diretor de Vendas e Diretor de Operações da Ecolab Química, líder mundial no mercado institucional de produtos químicos e processos; Gerente Industrial da União Fabril Exportadora. Foi professor de cursos de especialização e pós-graduação na UERJ, UFRJ e UFF. Atualmente é o Diretor de Vendas da Totalfleet, pertencente ao Grupo Localiza. Palestrante em Seminários e coordenando Workshops sobre Vinhos, é professor convidado do Programa FGV Management Rio.



## DATA DE INÍCIO

---

Data	Local de Realização	Horário
15/03 a 19/10/2010	FGV Botafogo	2 <sup>as</sup> e 3 <sup>as</sup> feiras, das 19h às 21h30

## FORMAS DE PAGAMENTO

---

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>À Vista:</b> R\$ 6.500,00</li><li>• <b>Parcelado</b> R\$ 01 + 11 de R\$ 621,00</li></ul>
---

**Faturamento para Pessoa Jurídica:** Formalização da matrícula por meio de correspondência timbrada, autorizando o faturamento indicando: Razão Social, CNPJ, Inscrição Municipal/Estadual, Endereço, CEP, Indicação do Responsável pela solicitação – nome, setor, telefone, e-mail e fax – Plano de Pagamento, Nome do Candidato, Nome do Curso, Horário e local.

## DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

---

- ✓ Ficha de inscrição devidamente preenchida;
- ✓ *Curriculum vitae* atualizado;
- ✓ Cópia da identidade e CPF;
- ✓ Cópia de comprovante de residência;
- ✓ Duas fotos coloridas 3x4; (recentes).

### IMPORTANTE:

- ✓ As matrículas só poderão ser efetivadas mediante apresentação de toda a documentação solicitada e pagamento do boleto bancário;
- ✓ A FGV se reserva o direito de alterar a data de início do Curso ou de cancelá-lo, na hipótese de não ser atingido o número mínimo de alunos necessários à cobertura dos custos envolvidos, sendo garantida ao (à) aluno (a), sem qualquer correção, a devolução das quantias pagas. Adicionalmente, a FGV se reserva o direito de introduzir melhorias e/ou aperfeiçoamentos no Curso, podendo, para tanto, alterar seu conteúdo e/ou a ementa das disciplinas e corpo docente, desde que tais melhorias e/ou aperfeiçoamentos preservem o objetivo acadêmico do Curso e não importem em ônus adicional para o (a) aluno (a) ou na redução da carga horária total.



## INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

---



### **FGV Barra**

#### **Núcleo de Novos Projetos**

Avenida das Américas, nº 3.693, Bloco II - 2º andar – Parque das Rosas – Barra – RJ

Telefone: 3799-4812

Horário de Atendimento: de 2ª a 6ª feira, das 09h às 20h30

E-mail: [fgvempresarial@fgv.br](mailto:fgvempresarial@fgv.br)



### **FGV Botafogo**

Praia de Botafogo, 190, 10º andar, Sala 1022, Botafogo - Rio de Janeiro

Telefone: 3799-5900

Horário de Atendimento: de 2ª a 6ª feira, das 8h30 às 20h

E-mail: [fgvempresarial@fgv.br](mailto:fgvempresarial@fgv.br)