

IPT – Instituto Politécnico de Tomar

Licenciatura de Gestão de Empresas

Relatório de Estágio Curricular

Nome do Estagiário: André da Silva Gomes

Número de Aluno: 20994

Local de Estágio: Alumínios Amiense, Lda.

Supervisores:

Pela Instituição: Maria de Fátima Almeida Leal

Pelo IPT: Sílvio Manuel Valente da Silva

Escola: Escola Superior de Gestão de Tomar - IPT



Entidade:



IPT – Instituto Politécnico de Tomar

Setembro 2022



Agradecimentos

A realização do estágio e do relatório do mesmo, teve alguns imprevistos sendo só possível a sua realização no quarto ano, foram quatro longos anos, numa cidade que desconhecia, e sem conhecer pessoa nenhuma, saí totalmente da minha zona de conforto, porém foi das melhores experiências que já tive, cresci a nível pessoal, intelectual e conheci pessoas fantásticas que do nada vou levar para a vida.

A minha família foi o meu maior pilar nesta etapa, ficando assim muito grato por tudo o que fizeram por mim. Encontrei uma nova “família” em Tomar, na casa que partilhei durante 3 anos, com 2 pessoas. Com estes amigos incríveis vivemos e partilhamos momentos únicos, que já mais irão ser esquecidas.

Gostaria também de agradecer a toda a equipa dos Alumínios Amiense, empresa onde realizei o estágio. Evidencio o bom funcionamento da mesma, tratando-se de uma empresa cujo ambiente de trabalho é bastante agradável, onde há entreaajuda na realização das tarefas e respeito por todos os colaboradores.

Deixo também um agradecimento especial, ao professor orientador do Instituto Politécnico de Tomar, Sílvio Silva que se mostrou sempre disponível para me orientar.

Por fim, e não menos importante, a todos os professores do Instituto Politécnico de Tomar, mais especificamente aos docentes da Licenciatura de Gestão de Empresas, que permitiram aumentar e consolidar os meus conhecimentos nesta área.

Resumo

A elaboração do presente relatório é o resultado de um estágio curricular realizado no âmbito da Licenciatura em Gestão de Empresas, que decorreu no período de 01 de agosto de 2022 a 20 de setembro de 2022, na empresa Alumínios Amiense, Lda

O estágio tem como objetivo a colocação dos conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura e também a inserção do estagiário no mercado do trabalho, por via a adquirir conhecimentos e competências cruciais para o desenvolvimento de um gestor. Contudo este estágio permitiu desenvolver novas competências, como a autonomia na realização de tarefas e o desenvolvimento de outras como o relacionamento interpessoal e a adaptação a novos conhecimentos e ambientes de trabalho.

No que diz respeito a este relatório tem como finalidade redigir todas as tarefas desenvolvidas ao longo do período de estágio, bem como aplicar alguns dos conhecimentos adquiridos na área de gestão.

Relativamente ao conteúdo do presente relatório, inicia-se com uma apresentação da empresa passando posteriormente para a descrição das tarefas desenvolvidas no período de estágio, tentando sempre enquadrar com a matéria lecionada ao longo dos três anos de licenciatura.

Abreviaturas

AA- Alumínios Amiense

PVC- Polyvinyl chloride (policloreto de vinil)

Índice

Conteúdo

ÍNDICE ILUSTRAÇÕES	V
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1	2
1.1 PLANO DE ESTÁGIO	2
1.2 DURAÇÃO DO ESTÁGIO.....	3
1.3 OBJETIVO DO ESTÁGIO CURRICULAR.....	3
1.4 ENQUADRAMENTO DA ORGANIZAÇÃO.....	3
2. ANÁLISE SWOT	6
3.AS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NO DECORRER DO ESTÁGIO	8
3.1.1 Conhecer a estrutura e a organização do Sistema de Gestão da empresa	8
3.1.2 Processo de Gestão – Programa Eticadata	9
3.1.3 Organização do arquivo mensal	11
3.1.4 Processo de orçamentação.....	11
3.1.5 Gestão de compras	12
3.1.6 Participar em reuniões de projeção futura da empresa.....	13
4 -TAREFAS EXTRA PLANO DE ESTAGIO.....	14
4.1- Gestão de redes sociais	14
4.2- Participação em demonstrações de novos produtos de fornecedores	14
ANÁLISE CRÍTICA DO ESTÁGIO	15
CONCLUSÃO	16
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	17

Índice Ilustrações

Figura 1 Figura 1 Logótipo dos AA.	5
Figura 2 Escritório e fábrica dos AA- Rio Maior.....	5
Figura 3 Escritório e fábrica dos AA - Amiais de Baixo	5
Figura 4 Analise Swot	6
Figura 5 Organização da Empresa.....	8
Figura 6 Inserir compras	9
Figura 7 Criar um Cliente.....	10
Figura 8 Armazém de alumínio e PVC	12

Introdução

O presente relatório foi elaborado no âmbito da Licenciatura de Gestão de Empresas do Instituto Politécnico de Tomar, sendo este parte integrante da unidade curricular “Estágio Curricular”, tendo como finalidade a obtenção de habilitações académicas de nível 6, ou seja, o grau de licenciado em gestão. A elaboração deste documento foi sendo realizada ao longo do estágio nos escritórios da área financeira, em Amiais de Baixo, e paralelamente da parte de orçamentação em Rio Maior, entre 01 de agosto de 2022 a 20 de setembro de 2022 na empresa AA.

A empresa Alumínios Amiense, Lda atualmente atua no setor de fabricação e montagem de caixilharia e similares em alumínio e PVC, tanto a nível nacional como internacional tendo um maior foco em França

A finalidade pretendida com a elaboração deste relatório é relatar, de forma sumária, a breve história da empresa, marcos importantes desde a sua génese até à atualidade, assim como, todas as tarefas desenvolvidas em contexto real de trabalho, permitindo assim, a existência de um confronto teórico e prático entre a realidade experienciada e os conhecimentos teóricos adquiridos nas diversas unidades curriculares, constitutivas da Licenciatura de Gestão de Empresas.

Capítulo 1

1.1 Plano de Estágio

- 1- Conhecer a estrutura e a organização do Sistema de Gestão da empresa.

- 2- Processo de Gestão – Programa Eticadata:
 - Inserir faturas de fornecedores;
 - Inserir notas de crédito de fornecedores;
 - Emitir guias de transporte;
 - Emitir faturas de clientes;
 - Emitir faturas/recibos – adiantamento;
 - Emitir recibos de clientes.

- 3- Organização do arquivo mensal:
 - Organizar arquivo relativamente à contabilidade mensal da empresa.

- 4- Processo de orçamentação:
 - Conhecer o funcionamento do programa (software PrefWise) a fim de poder elaborar orçamentos posteriormente;
 - Saber identificar os diferentes perfis de alumínio e PVC (are, folha e bite).

- 5- Gestão de compras:
 - Proceder a encomendas, receção e confirmação do material para o fabrico de caixilharia.

- 6- Participar em reuniões de projeção futura da empresa:
 - Conhecer alguns projetos futuros de expansão que a empresa pretende executar.

1.2 Duração do Estágio

Relativamente à duração do estágio, este teve uma duração de 256 horas tendo iniciado no dia 01 de agosto e o término a 20 de setembro, de 2022.

1.3 Objetivo do Estágio Curricular

Conhecer a estrutura e o processo de gestão da empresa, Alumínios Amiense, Lda., entendendo os vários setores e passando um pouco por cada um, desde a orçamentação até à faturação, conseguindo por assim consolidar conhecimentos adquiridos durante os três anos de licenciatura.

1.4 Enquadramento da Organização

A História dos Alumínios Amiense, Lda.

Em 1983 foi iniciado o negócio de caixilharia de alumínio pela mão do Sr. António Silva numa pequena garagem onde começou a fabricar as primeiras portas e janelas.

A 31 de janeiro de 1985 foi constituída a empresa Alumínios Amiense na qual permaneceu na mesma pequena garagem. Rapidamente o negócio cresceu, com o intuito de aumentar a sua produção em 1990 foi construído a primeira área de produção e do respetivo escritório em Amiais de Baixo.

No ano de 1991 entrou para a empresa, Joaquim Silva para ajudar no crescimento da entidade.

No final da década de 90 foi iniciado a construção da segunda área de produção na Zona Industrial de Rio Maior, uma vez que a área de fabrico já se tornava pequena para iniciar uma nova linha, fabrico de caixilharia em PVC. Foi a primeira Empresa do concelho de Santarém a fabricar janelas em PVC.

Já nos anos 2000 deu-se início à expansão do mercado, com a venda dos artigos para o exterior do país. Posteriormente já em 2009 sentindo-se que o espaço voltava a se tornar pequeno, para o frabrico, surgiu, então, a primeira ampliação do edifício de Rio Maior, somando assim uma totalidade de 2000m².

Dados da entidade

Entidade de Estágio – Alumínios Amiense, Lda.

Formação Jurídica – Sociedade por Quotas.

Sede – Quinta do Sanguinhal, lote 1, 2040-357 – Rio Maior.

Distrito – Santarém.

Número de Identificação Fiscal – 501783202.

CAE – 25120- Fabricação de portas, janelas e elementos similares em metal.

43320 - Montagem de trabalhos de carpintaria e de caixilharia.

Contactos – Tel: 249 870 987.

Site – <http://www.aluminiosamiense.pt/>



Figura 1 Logótipo dos AA



Figura 2 Escritório e fábrica dos AA- Rio Maior



Figura 3 Escritório e fábrica dos AA - Amiais de Baixo

2. Analise Swot

Atualmente qualquer empresa que desenvolva uma atividade, esta está relacionada com todo um meio envolvente, quer a nível interno quer a nível externo.

Desta forma, é necessário que exista uma análise de toda essa envolvente, que por sua vez se desdobra numa análise de forças, oportunidades, fraquezas e ameaças.

Contudo, existem dois ambientes, interno e externo, desta forma, é necessário dividir estas duas esferas.

Todavia, ao existir uma análise Swot a empresa passa a estar preparada no que diz respeito à sua defesa perante concorrentes assim como as duas estratégias.



Figura 4 Analise Swot

Análise Interna

Pontos Fortes

- Rede de clientes;
- Grande área de fabrico e com boa organização;
- Qualidade dos serviços.

Pontos Fracos

- Falta de Recursos Humanos na área operacional;
- Sem estrutura para contratos públicos.

Análise Externa

Oportunidade

- Expansão da carteira de clientes e setores;
- Incentivos governamentais para o setor;
- Incentivos governamentais para os setores de seus clientes;
- Novas tecnologias disponíveis.

Ameaças

- Novos e maiores concorrentes;
- Perda de colaboradores fundamentais.

3.As Atividades desenvolvidas no decorrer do estágio

3.1.1 Conhecer a estrutura e a organização do Sistema de Gestão da empresa

A empresa Alumínios Amiense, Lda. é composta por duas áreas distintas sendo uma delas em Amiais de Baixo e outra em Rio Maior.

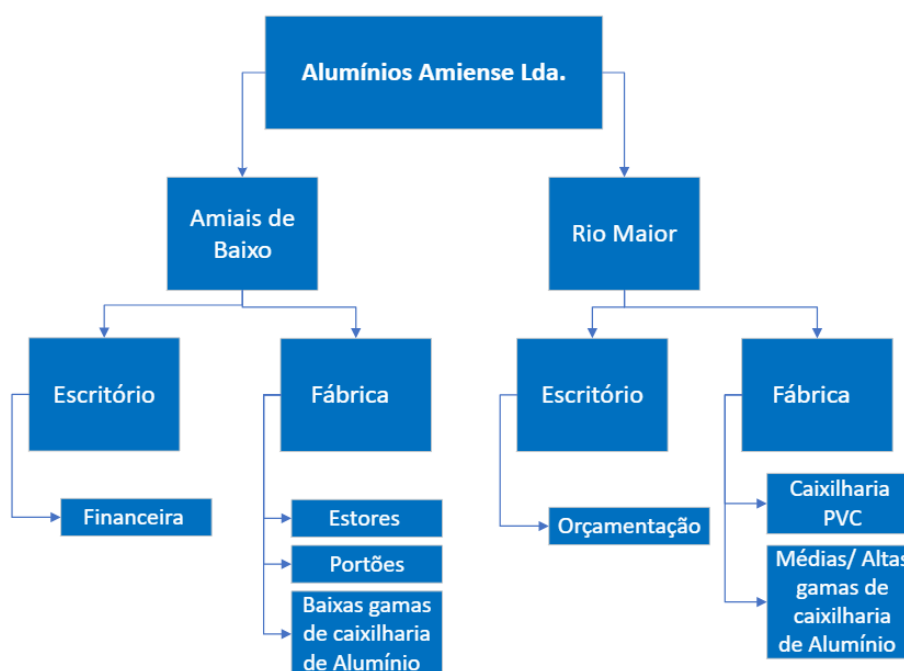


Figura 5 Organização da Empresa

Em Amiais de Baixo, a filial, no escritório trata-se da área financeira da empresa. Nesta unidade é diariamente feito os pagamentos a fornecedores, organização da contabilidade, emissão de faturas de clientes, notas de crédito, e guias de remessa. Nesta mesma unidade também existe uma parte de fabricação onde é produzido portões, estores e toda a caixilharia de baixa gama, em alumínio.

Em Rio Maior, na sede, a parte de escritório é essencialmente focada na orçamentação e comunicação com os clientes. Na zona de fabrico a produção é mais concentrada na caixilharia de PVC e da média e alta gama de alumínio.

Em ambas as unidades existem armazéns, estando cada um deles focado para o fabrico correspondente, sendo necessário fazer o controlo/gestão de stock.

3.1.2 Processo de Gestão – Programa Eticadata

Neste processo, sendo onde iniciei o meu estágio, é, talvez, dos mais importantes para o sucesso da entidade, uma vez que é onde passa e analisa todos os movimentos a nível financeira.

O software Eticadata e um programa de contabilidade utilizado por muitas empresas.

A contabilidade de uma entidade é o controlo que a empresa possui sobre a sua vida económica, financeira e patrimonial, representando por isso uma grande importância para a gestão.

Este programa é muito importante para manter as contas da empresa sob controlo, facilitando as tomadas de decisões e assegura o cumprimento das obrigações fiscais.

Neste software comecei por aprender o seu funcionamento, iniciando com a conta onde apenas poderia inserir faturas de fornecedores (compras) e notas de crédito dos mesmos.

Inicialmente quando abro a parte das compras pede o tipo do documento (nota de crédito ou fatura). Escolhido o tipo de documento insere-se o número do extrato, em terceiro lugar o número de fornecedor ou, caso não o saiba, o seu nome, a data de emissão e data de vencimento. Em terceiro inseria o nome do fornecedor e por fim os produtos, quantidades e o valor respetivo. Caso ainda não exista esse fornecedor, um novo fornecedor terá de se criar, necessitando assim de todos os dados do mesmo.

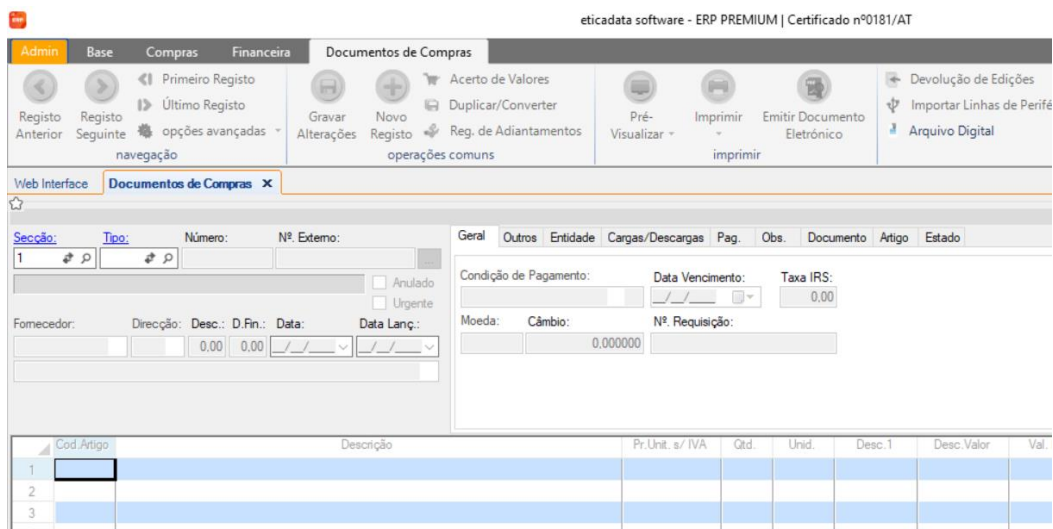


Figura 6 Inserir compras

Contudo posteriormente, já familiarizado com o programa foi-me dada permissão no programa para emitir faturas, guias de remessa/transporte e recibos.

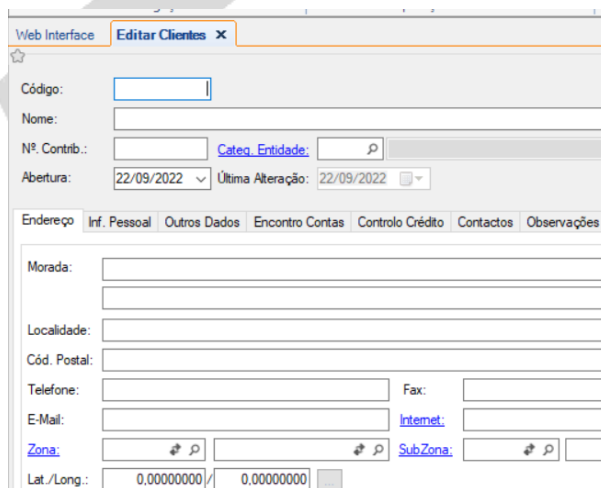
Relativamente à emissão de faturas, guias de remessa ou recibos, caso não exista ficha de clientes terá de ser criada. Este processo é muito idêntico à criação de um fornecedor, para tal é necessária toda a informação do cliente, tal como: nome completo, número de identificação fiscal, telefone, email e morada.

A guia de remessa é emitida antes de qualquer dos carros da empresa sair do espaço da mesma, com objetivo de se direcionar para uma obra. Emitida essa guia o carro está legal para poder circular na estrada e posteriormente é concedido um prazo de cinco dias para emitir a fatura correspondente.

A guia de transporte apenas é usada para transitar mercadoria entre os dois espaços da empresa.

Para a emissão de faturas será necessário saber a quem irá ser faturado e se essa encomenda é para mercado nacional ou não, uma vez que quando o material é vendido para França, este tem de ser faturado sem IVA.

Por fim, o recibo apenas é emitido assim que a empresa recebe o pagamento, sendo de seguida enviado/entregue ao cliente, como prova de liquidação do valor em dívida.



The screenshot displays a web interface titled 'Web Interface' with a sub-tab 'Editar Clientes'. The form contains the following fields: 'Código:' (text input), 'Nome:' (text input), 'Nº Contrib.:' (text input), 'Cateq. Entidade:' (dropdown menu), 'Abertura:' (date dropdown set to 22/09/2022), and 'Última Alteração:' (date dropdown set to 22/09/2022). Below these is a tabbed interface for 'Endereço' with sub-tabs: 'Inf. Pessoal', 'Outros Dados', 'Encontro Contas', 'Controlo Crédito', 'Contactos', and 'Observações'. The 'Inf. Pessoal' sub-tab is active, showing fields for 'Morada:' (text input), 'Localidade:' (text input), 'Cód. Postal:' (text input), 'Telefone:' (text input), 'Fax:' (text input), 'E-Mail:' (text input), 'Internet:' (text input), 'Zona:' (text input with a search icon), 'SubZona:' (text input with a search icon), and 'Lat./Long.:' (text input with a search icon).

Figura 7 Criar um Cliente

3.1.3 Organização do arquivo mensal

O arquivo mensal envolve todas as faturas quer de vendas quer de compras, notas de crédito e recibos de vencimentos. Sempre que existe um pagamento é necessário anexar um comprovativo de pagamento.

A organização do arquivo tem de ser feita por ordem alfabética e consecutivamente por datas de modo que seja mais fácil a consulta sempre que é necessário. As notas de crédito são inseridas separadamente, com a mesma ordem.

3.1.4 Processo de orçamentação

O programa de orçamentação usado pela empresa é o programa da CORTIZO (PrefWise) é um programa de gestão integral de caixilharia este programa integra vários módulos, sendo apenas utilizado pela empresa os módulos de folha de corte, orçamentação e otimização de material. Com este programa é mais fácil elaborar um orçamento com o desenho e medidas concretas.

Inicialmente antes de ter contacto com o programa foi-me dado a conhecer as diferenças entre os muitos perfis, quer de alumínio quer de PVC e, também, a diferença entre o aro, o bite e a folha.

Depois de ter conhecimento das diferentes matérias, aprendi a elaborar um orçamento para o cliente. Se este for aceite, será elaborada a folha-de-corte para posteriormente enviar para o fabrico.

Na elaboração do orçamento temos de ter atenção a várias coisas tais como, se é alumínio ou PVC e qual a gama a ser usada e o tipo de vidro que é pretendido ser aplicado. Isto no caso da caixilharia.

No caso dos portões é necessário saber se é seccionado, de correr ou de abrir. No caso de ser de correr ou de abrir apenas pode ser fabricado em ferro ou em alumínio e no caso do seccionado apenas poderá ser fabricado em painel sandwich.

3.1.5 Gestão de compras

A gestão das compras passa por um processo de análise muito importante, uma vez que antes de fazer qualquer encomenda tem de se saber se existe quantidade em stock suficiente, caso não haja procede-se à encomenda do material em falta.

No processo de encomenda tem de se ter em conta os preços dos diferentes fornecedores de modo a conseguir otimizar os gastos, só depois dessa análise é que se realiza a encomenda.



Figura 8 Armazém de alumínio e PVC

Na parte da receção da mercadoria existe um processo de confirmação quer das quantidades encomendadas quer dos preços das mercadorias, feita a confirmação a mercadoria entra para armazém.

A empresa AA utiliza primeiro o material que tem em stock, só depois é que utiliza o que foi encomendado mais recentemente, adotando assim o critério FIPO- First In First Out, o que facilita bastante quando determinadas ferragens chegam ao fim da linha de produção (são descontinuadas).

Inventários

Como abordado nas aulas teóricas da licenciatura, o inventário é uma contagem física de toda a mercadoria, neste caso, toda aquela que está presente nos armazéns da entidade. É feito para atualizar as informações do sistema de stock, corrigir eventuais falhas humanas, bem como, conferir se tudo vai ao encontro com a realidade do que foi dado como entrada e saída de mercadoria.

No caso desta empresa, o inventário é realizado uma vez por ano, acontecendo sempre em fevereiro, visto ser nesta altura que é o fim do ano fiscal.

3.1.6 Participar em reuniões de projeção futura da empresa

A empresa Alumínios Amiense, Lda. tem vários projetos para o futuro, uma vez que tem aumentado a sua faturação nos últimos anos. Contudo o gerente da empresa considera que o espaço já começa a ser pequeno para a quantidade de obras que são adjudicadas mensalmente, por isso foi projetado e iniciado o processo de ampliação da área de fabrico, prevendo-se que a projeção termine até ao fim do ano. Este projeto tem como finalidade poder corresponder com maior rapidez ao número de encomendas recebido.

Para além deste projeto, a empresa tem mais, mas todos os outros não podem ser para já revelados, por decisão dos Alumínios Amiense, Lda.

4 -Tarefas extra plano de estagio

4.1- Gestão de redes sociais

A gestão das redes foi um trabalho extra que a empresa me propôs, a qual aceitei e participei com empenho.

A empresa atualmente tem o site a sofrer modificações, portanto trabalhei um pouco com o engenheiro informático que está responsável pela atualização e modernização deste.

Foi-me pedido várias informações sobre a empresa, tais como, os produtos que são comercializados, história da empresa e algumas fotos atualizadas do trabalho feito, da linha de produção e dos espaços da entidade. Para algumas das informações, foi necessário ir a arquivos procurar de forma a conseguir obtê-las.

A atualização do Facebook foi da minha responsabilidade. A página não sofria atualizações desde 2014, estando já muito desatualizada e sem informação necessária para estabelecer contacto com os possíveis clientes.

4.2- Participação em demonstrações de novos produtos de fornecedores

Durante o decorrer do estágio foi-me proposto a participação em uma demonstração de novos produtos de limpeza de alumínio, no qual esse mesmo produto se tornou bastante eficaz até na limpeza de tintas. Este produto foi pensado para futuramente servir de oferta aos clientes após a venda e montagem de caixilharia.

Análise Crítica do Estágio

A elaboração deste relatório permite-me uma reflexão sobre o trabalho efetuado, bem como todas as atividades desenvolvidas no decorrer do estágio curricular.

Em termos críticos, realço apenas os positivos, até porque os negativos não são de relevo, e assim saliento como pontos favoráveis e que me marcaram desde o primeiro dia de estágio, a forma calorosa com que fui recebido e a disponibilidade total para o esclarecimento de dúvidas e partilha de conhecimentos que me foi dispensada por todos os colaboradores da empresa, e o não menos importante enriquecimento profissional e pessoal que o contacto com pessoas diferentes proporcionou.

De salientar, como anteriormente estabelecido, todo o plano de estágio foi cumprido, contudo houve algumas tarefas em que participei mais.

No entanto, esta passagem pela realidade laboral, enriqueceu-me a todos os níveis, e proporcionou-me um contacto e uma visão do que se passa nas camadas mais baixas da pirâmide empresarial, o que em termos de futuro será extremamente importante. Só conseguiremos ser bons gestores se conhecermos a empresa e os colaboradores. Vivenciei e aprendi isto neste estágio, onde a relação gestor e colaborador era desenvolvida motivando a todos partilharem do mesmo objetivo que é o sucesso da empresa.

Conclusão

Esta oportunidade que me foi proporcionada, de realizar estágio na empresa Alumínios Amiense, Lda foi uma experiência bastante enriquecedora, uma mais-valia em termos curriculares e de aprendizagem, pois permitiu estar inserido numa pequena empresa já com boa dimensão e anos de experiência no setor.

Por outro lado, permitiu-me consolidar conhecimentos adquiridos ao longo da frequência da licenciatura de gestão de empresas, e confrontá-los com a realidade.

No início deste relatório foi realizado uma introdução/enquadramento da atividade bem como a história da empresa. Numa segunda fase, uma identificação das tarefas do qual estive a par no decorrer do estágio, relatando em cada uma delas uma pequena descrição sobre as mesmas.

A meu ver para evoluirmos no mundo empresarial, a parte pessoal deve também ser trabalhada, como a gestão emocional, linguagem corporal, técnicas de liderança e negociação, entre outras aptidões fundamentais para vingar numa carreira de gestão.

O estágio nesta entidade foi bastante interessante e positivo, identifiquei-me com os ideais da empresa, e com todos os colaboradores e admiro o facto de a empresa estar sempre em busca de novas oportunidades, parcerias e em reinvestir os lucros gerados.

Referencias Bibliográficas

<https://pt.eticadata.com/solucoes-complementares/>

<https://www.aluminiosamiense.pt/>

<https://www.facebook.com/Aluminios.AA/>