

# Relatório de Estágio

Sérgio Duarte Bastos Tavares

Marketing

dez | 2023

GUARDA  
POLI  
TÉCNICO



# POLI TÉCNICO GUARDA

Escola Superior de Tecnologia e Gestão

---

## RELATÓRIO DE ESTÁGIO

---

RELATÓRIO DE ESTÁGIO  
PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM MARKETING

Sérgio Duarte Bastos Tavares

Dezembro / 2023

# POLI TÉCNICO GUARDA

**Escola Superior de Tecnologia e Gestão**

---

## **RELATÓRIO DE ESTÁGIO**

---

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO  
PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM MARKETING**

Professora Orientadora: Ascensão Braga

**Sérgio Duarte Bastos Tavares**

**Dezembro / 2023**

***“A persistência é o caminho do êxito”***

*Charles Chaplin*

## **Ficha de identificação**

### **Estagiário:**

**Nome:** Sérgio Duarte Bastos Tavares

**Número de aluno:** 1701551

**Curso:** Marketing

**E-mail:** [sergio-tavares15@hotmail.com](mailto:sergio-tavares15@hotmail.com)

**Docente Orientador:** Professora Doutora Ascensão Braga

### **Estabelecimento de ensino:**

**Nome:** Escola Superior de Tecnologia e Gestão | Politécnico da Guarda

**Morada:** Avenida Doutor Francisco Sá Carneiro, N. ° 50, 6300-559 Guarda

**E-mail:** [ipg@ipg.pt](mailto:ipg@ipg.pt)

**Telefone:** 271 220 100

**Página web:** <https://politecnicoguarda.pt/>

### **Instituição de acolhimento do estágio:**

**Nome:** CSWIND Portugal

**Morada da sede:** R dos Padrões n.º 185 - ZI Padrões, 3740-295 Sever do Vouga, Portugal

**Contactos:** 234 244 820

**E-mail:** [cswpt-rh@CSWIND.com](mailto:cswpt-rh@CSWIND.com)

**Página Web:** <https://www.CSWIND.com/>

**Supervisor:** Engenheiro Vítor Macedo

**Cargo:** Team Leader do Departamento de compras (SCM PT Team Leader)

**Duração do estágio:** 400 Horas

**Regime:** Presencial

**Início de Estágio:** 21 de agosto de 2023

**Fim de Estágio:** 17 de novembro de 2023

## **Agradecimentos**

Este relatório só foi possível com o apoio, sugestão e crítica de variadas pessoas.

Os meus primeiros agradecimentos são dirigidos aos meus pais, família e amigos, pela compreensão que sempre demonstraram ao longo do meu percurso académico e por nunca me terem deixado desistir do curso.

À minha orientadora de estágio, Dr.<sup>a</sup> Ascensão Braga, o meu especial obrigado pelo apoio, paciência, disponibilidade e orientação não só deste relatório, mas de todo o meu percurso académico pois a sua insistência e crença em mim foi vital para a conclusão da minha licenciatura.

Agradeço também ao meu chefe de departamento e supervisor de estágio, Eng.<sup>o</sup> Vítor Macedo, pela forma como me recebeu e pelo apoio demonstrado ao longo do estágio bem como na elaboração do presente relatório.

Por fim, gostaria de agradecer a todos os docentes do Instituto Politécnico da Guarda pois são parte ativa da minha formação académica, bem como a todos os colaboradores do grupo CSWIND Portugal, em especial ao departamento de compras pela maneira como me receberam e pela sua contribuição para o meu percurso profissional.

A todos, muito obrigado!

## **Plano de estágio**

O presente plano foi definido pelo meu supervisor de estágio, Eng.º Vítor Macedo, em função das necessidades do departamento e da duração do estágio.

- Introdução ao processo *Supply Chain*.
- Suporte em processos e fluxos documentais do departamento *Supply Chain*.
- Apoio na revisão de base de dados de clientes e fornecedores.
- Iniciação aos processos de *procurement*, aprovação de fornecedores, compras e fornecimentos.

## **Resumo**

O presente relatório pretende descrever todo o trabalho realizado durante o estágio curricular na CSWIND Portugal. As tarefas desenvolvidas foram previamente planeadas pelo meu supervisor e chefe de departamento Eng.º Vítor Macedo, que passaram maioritariamente por tarefas administrativas. Este relatório apresenta a empresa no contexto mundial e em particular em Portugal. E, posteriormente, descreve de forma detalhada as funções que desempenhei no departamento de compras, desde a validação de faturas ao contacto com os fornecedores. Por fim, apresenta-se uma reflexão de toda esta experiência e do impacto que este estágio curricular teve e terá, tanto a nível pessoal como profissional.

**Palavras-chave:** Compras, *Supply Chain*, CSWIND, *Onshore*, *Offshore*, Aprovisionamento.

**Jel Classification:** M30- General; M31- Marketing; M11-Production Management; M160- International Business Administration



## **Abstract**

This report aims to describe all the work carried out during my internship at CSWIND Portugal. The tasks carried out were planned in advance by my supervisor and head of department, Vítor Macedo, and mainly involved administrative tasks. This report presents the company in a global context and in particular in Portugal. It then goes on to describe in detail the duties I performed in the purchasing department, from validating invoices to contacting suppliers. Finally, there is a reflection on the whole experience and the impact that this internship has had and will have, both personally and professionally.

**Keywords:** Purchasing, Supply Chain, CSWIND, Onshore, Offshore, Procurement.

**Jel Classification:** M30- General; M31- Marketing; M11-Production Management; M160- International Business Administration

# Índice Geral

Ficha de identificação .....	i
Agradecimentos .....	ii
Plano de estágio .....	iii
Resumo .....	iv
Abstract.....	v
Índice de Figuras .....	vii
Lista de Acrónimos e Siglas .....	viii
Introdução .....	1
Capítulo 1 – Apresentação da Empresa .....	2
1.1 A CSWIND .....	2
1.1.1 Visão, Missão e Valores da CSWIND.....	4
1.1.2 Organograma.....	6
1.1.3 Produtos .....	8
1.1.4 Diferença entre parques <i>Onshore</i> e <i>Offshore</i> .....	10
1.2 A CSWIND Portugal.....	11
1.2.1 Plano de negócios da CSWIND Portugal até 2025.....	14
1.2.2 Expansão e investimento .....	15
1.2.3 Análise SWOT .....	18
Capítulo 2 –Atividades desenvolvidas durante o estágio .....	21
2.1 Integração na empresa.....	21
2.2 CSWIND - Juramento de Integridade de Compras .....	21
2.3 Validação de faturas .....	22
2.4 Gestão de aprovisionamento .....	25
2.5 Desenvolvimento de documentos e esquemas.....	26
2.6 Processo de abertura de ficha de fornecedores .....	28
2.7 Processo do fecho de encomendas antigas .....	28
2.8 PIP's administrativos .....	29
2.9 Tarefas esporádicas .....	31
Considerações finais .....	32
Bibliografia.....	33
Webgrafia.....	33

## Índice de Figuras

Figura 1 - CSWIND PT .....	2
Figura 2 - Distribuição das fábricas da CSWIND pelo mundo .....	3
Figura 3 - CEO & Chairman Seong Gon Gim.....	4
Figura 4 - Visão, Missão e Valores da CSWIND.....	6
Figura 5 - Organograma dos Líderes da CSW PT.....	7
Figura 6 - Organograma do departamento de compras .....	8
Figura 7 - Estrutura de uma torre eólica .....	9
Figura 8 - Processo de fabrico de uma torre eólica .....	10
Figura 9 - História da CSWIND PT .....	11
Figura 10 - Capacidade das diferentes unidades produtivas do grupo CSWIND .....	13
Figura 11 - Localização geográfica das fábricas Onshore e Offshore.....	14
Figura 12 - Plano de negócios da CSWIND até 2025 .....	15
Figura 13- Expansão e investimento – <i>Onshore</i> .....	16
Figura 14- Expansão e Investimento <i>Offshore</i> .....	17
Figura 15 - Projeto da empresa <i>Offshore</i> .....	17
Figura 16 - Outra perspetiva do projeto de expansão <i>Offshore</i> .....	18
Figura 17 - Análise SWOT da CSWIND PT .....	19
Figura 18 - Análise SWOT cruzada.....	20
Figura 19 - CSWIND Juramento de Integridade de Compras.....	22
Figura 20 - Exemplo de uma fatura .....	24
Figura 21 - Master Tenders File (amostra de apenas 1 projeto) .....	27

## **Lista de Acrónimos e Siglas**

**APAC** - *Asia-Pacific*

**ASM** – A. Silva Matos

**BIC/SWIFT** – *Bank Identifier Code/Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*

**CAGR** - *Compound Annual Growth Rate*

**ENG.º** - Engenheiro

**ESG** - *Environmental, Social and Governance*

**EU** - *The European Union*

**IBAN** – *International Bank Account Number*

**NDA** – *Non-disclosure agreement*

**OFF** – *Offshore*

**ONS** – *Onshore*

**PIP** – *Performance Improvement Plan*

**SCM** – *Supply Chain Management*

**SWOT** – *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*

## **Introdução**

O estágio é a etapa final para a conclusão da licenciatura em Marketing, em que são postos em prática os conhecimentos adquiridos ao longo de todo o percurso académico, agora em contexto de trabalho real. Quando surgiu a hipótese de realizar o estágio na CSWIND Portugal, não pensei duas vezes, visto que é uma empresa com uma dimensão e prospeção mundial no ramo das energias eólicas. Outro fator que pesou na escolha foi a localização geográfica na cidade de Aveiro, de onde sou residente e apaixonado por esta. O departamento de compras, onde desempenhei tarefas foi, também, um dos grandes desafios que despertou o meu interesse.

Dentro do departamento de compras realizei tarefas administrativas e dei apoio a todos os compradores, desde os procedimentos administrativos a serem realizados até à execução do processo interno de compra adotado.

O presente relatório é composto por dois capítulos: o primeiro onde se apresenta a empresa, no mundo e em Portugal e o segundo onde se relatam as atividades por mim desenvolvidas durante o estágio. Por fim apresentam-se umas considerações finais.

## Capítulo 1 – Apresentação da Empresa

Neste primeiro capítulo, irei dar a conhecer a empresa CSWIND a nível mundial e em Portugal (Figura 1). Toda a informação presente neste relatório foi facultada pela empresa durante o decorrer do estágio, para melhor perceção do meio onde estava inserido e para providenciar um melhor entendimento sobre variados assuntos diariamente abordados.



Figura 1 - CSWIND PT

Fonte - LinkedIn CSWIND PT

### 1.1 A CSWIND

A CSWIND é uma empresa multinacional com sede na Coreia do Sul, que se dedica à construção e venda de torres eólicas para parques, tanto terrestres como no meio aquático, sendo o fabricante número um a nível mundial.

Fundada em 1984, a CSWIND tem vindo a melhorar consistentemente através de uma estratégia empresarial orientada para o cliente. Estabeleceu a sua primeira unidade de produção no Vietname, em 2003. A partir de 2021, a CSWIND tem alargado as suas instalações de produção, estando presente em oito países e em três continentes (Figura 2).

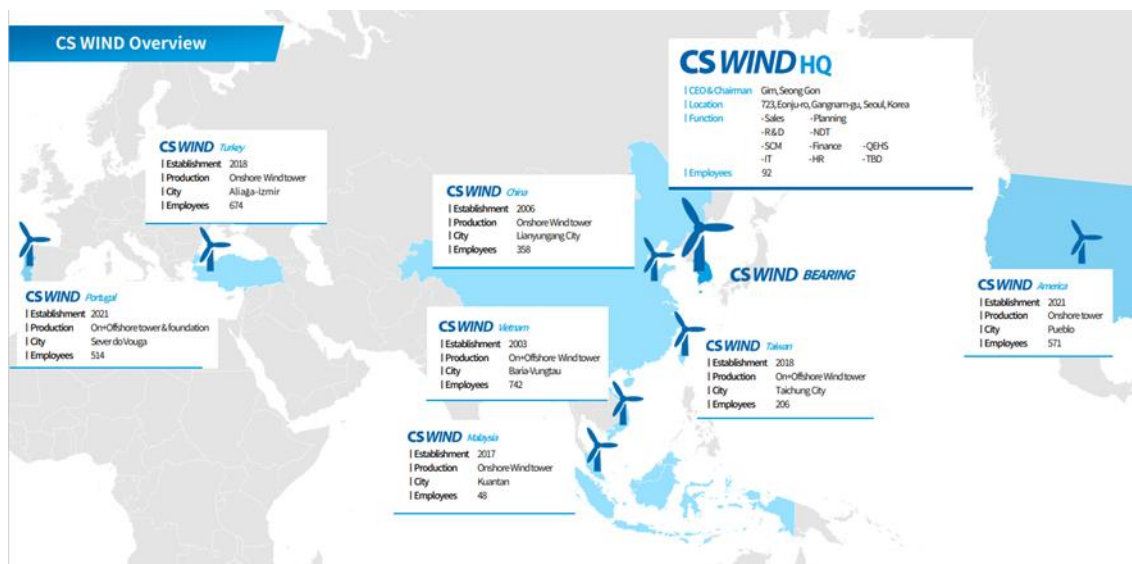


Figura 2 - Distribuição das fábricas da CSWIND pelo mundo

Fonte: General presentation CSWIND (CSWIND PT)

Nas últimas décadas, a CSWIND forneceu mais de 13.000 torres para grandes projetos globais e atualmente fornece torres eólicas para os principais “players” do setor, como a GE, Siemens-Gamesa, Goldwind, Vestas, Enercon, etc.

Ao nível do fabrico de torres eólicas, a CSWIND conta com um sistema de produção, de controlo de qualidade e de uma tecnologia de soldadura de excelência, posicionando-se assim como líder a nível mundial e a tornar-se o primeiro fabricante mundial de torres eólicas.

A CSWIND também expandiu a sua atividade para o fabrico de rolamentos para turbinas (CS BEARING) e para o desenvolvimento e exploração de energias renováveis. A CS BEARING está a impulsionar o crescimento da sua atividade através da expansão dos clientes e a CS ENERGY, através da expansão da sua zona de exploração. A CSWIND está a operar e a desenvolver o seu negócio de energia verde sob a missão de "Progresso

sob a coexistência harmoniosa entre a humanidade e a mãe natureza.”, como firmou recentemente (2022) o *Chairman* da CSWIND.

Como líder global, a CSWIND tem também como objetivo obter um elevado nível de padrões *Environmental, Social, Governance* (ESG) que geram uma gestão ética, baseada nos direitos humanos, lucros razoáveis e justos e o reforço da competitividade com base nestes.

A CSWIND é liderada pelo *Chairman* Seong Gon Gim (Figura 3).



Figura 3 - CEO & Chairman Seong Gon Gim

Fonte: CSWIND

### **1.1.1 Visão, Missão e Valores da CSWIND**

A CSWIND é uma empresa que se preza muito pelo bem-estar dos seus funcionários e pelo meio ambiente que a rodeia e, por isso, tem bem definido o seu papel no âmbito interno e global da empresa.



## **Visão**

A visão é a descrição do futuro, ou seja, onde a empresa quer chegar, as suas metas para os próximos anos.

Segundo Rodrigues (2009), a visão da empresa é a explicação do que ela tem por objetivo de posicionamento para o seu futuro. Sendo ainda a tradução da maneira pela qual ela deseja ser vista, bem como algo que seja motivador e tangível e possível de ser alcançado.

A visão da CSWIND é:

*Ser líder mundial em soluções energéticas e Receita de vendas de US\$ 3 mil milhões até 2025 (CSWIND, 2022).*

## **Missão**

A missão de uma empresa comunica a sua razão de existir, tudo o que visa oferecer para o mercado, quem ela será para cada parte interessada, sejam clientes, colaboradores ou investidores. A missão funciona com o propósito orientador para as atividades da organização e para aglutinar os esforços dos seus membros. Serve para clarificar e comunicar os objetivos da organização, seus valores básicos e a estratégia organizacional. Cada organização tem a sua missão própria específica (Chiavenato, 2005).

A missão da CSWIND é:

*Criar valor para os seres humanos e a natureza. (CSWIND, 2022)*

## **Valores**

Os valores são os princípios e as crenças que servem como guias e parâmetros para os relacionamentos entre todas as partes envolvidas numa organização. “Os valores devem representar aquilo no que a empresa acredita e que, para ela, é inegociável. E quando os empregados se identificam com esses valores e os adotam na sua vida pessoal, os resultados são imensuráveis” (Brum, 2017).

Os valores da CSWIND são:

*Inovação, Rapidez, Globalização e Paixão.* (CSWIND, 2022).

Na figura 4 é possível visualizar-se a Visão, Missão e Valores da CSWIND.



Figura 4 - Visão, Missão e Valores da CSWIND

Fonte: General Presentation CSWIND (CSWIND PT)

### 1.1.2 Organograma

Organograma é um gráfico que representa visualmente a estrutura organizacional de uma instituição ou empresa. O principal propósito deste modelo estrutural é apresentar a hierarquização e as relações entre os diferentes setores da organização.

De acordo com Chiavenato (2009, p. 110) o organograma “é o gráfico que representa a organização de uma empresa, ou seja, a sua estrutura organizacional. É um gráfico estático, isto é, corresponde a uma radiografia da empresa e mostra o seu esqueleto e sua constituição interna, mas não mostra o seu funcionamento e a sua dinâmica.”

Na figura 5, está representado o organograma de líderes da CSW PT e os seus respetivos departamentos, contemplando também sub-tarefas que cada departamento executa.

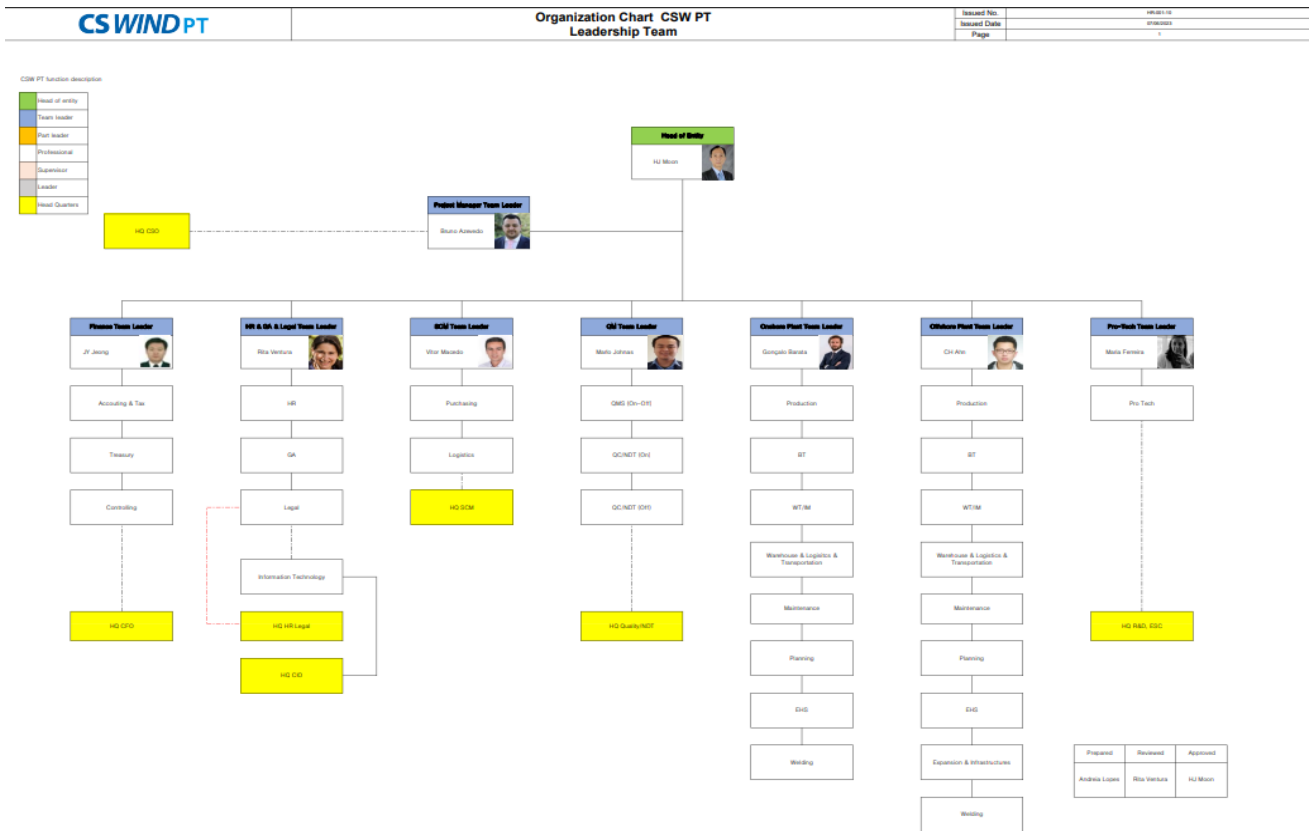


Figura 5 - Organograma dos Líderes da CSW PT

Fonte: CSWIND PT

A figura 6 representa cada membro do SCM Team (Departamento de compras) e a função desempenhada. Foi no departamento de compras que decorreu o meu estágio sob a orientação do Eng.º Vítor Macedo.

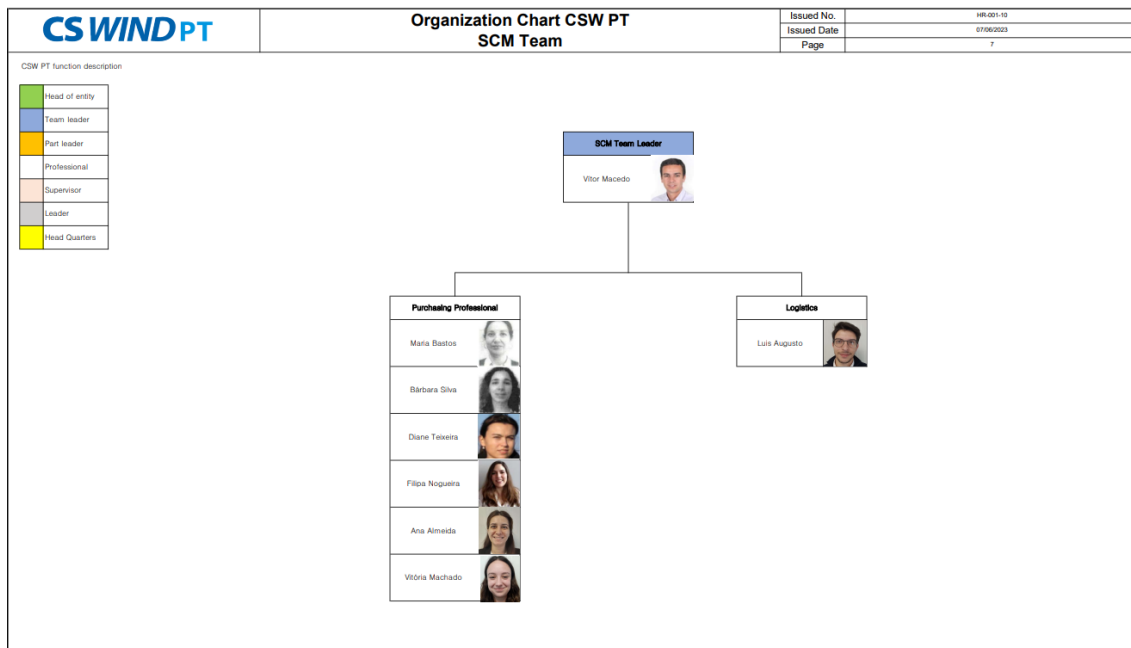


Figura 6 - Organograma do departamento de compras

Fonte: CSWIND PT

### 1.1.3 Produtos

A CSWIND, no âmbito geral, dedica-se exclusivamente ao fabrico de torres eólicas e como já foi mencionado previamente, é o principal produtor a nível mundial. Para um melhor entendimento, na figura 7, apresenta-se a estrutura de uma torre eólica, tendo presente que a parte do rotor e das pás eólicas associadas não são produzidos na CSWIND, apenas a torre o é.

A torre pode ter vários modelos, medidas de altura e peso e é constituída por secções, que também podem variar. Ao contrário do que a maioria das pessoas pensam, uma torre eólica não é oca por dentro e tem uma variedade de internos dentro dela, como por exemplo escadas, plataformas e portas de acesso, etc., para facilitar a manutenção e acesso ao interior da mesma.

As turbinas eólicas *offshore* flutuantes são turbinas montadas numa estrutura flutuante para utilização em profundidade de água onde os parques de fundação fixa não são viáveis. Constituem uma solução económica para a disponibilidade limitada de águas pouco profundas em vários países desenvolvidos. Localizados longe da costa, não

interferem com as zonas de pesca e com as rotas marítimas, aproveitando ao mesmo tempo os ventos fortes e constantes para acrescentar *gigawatts* de capacidade.

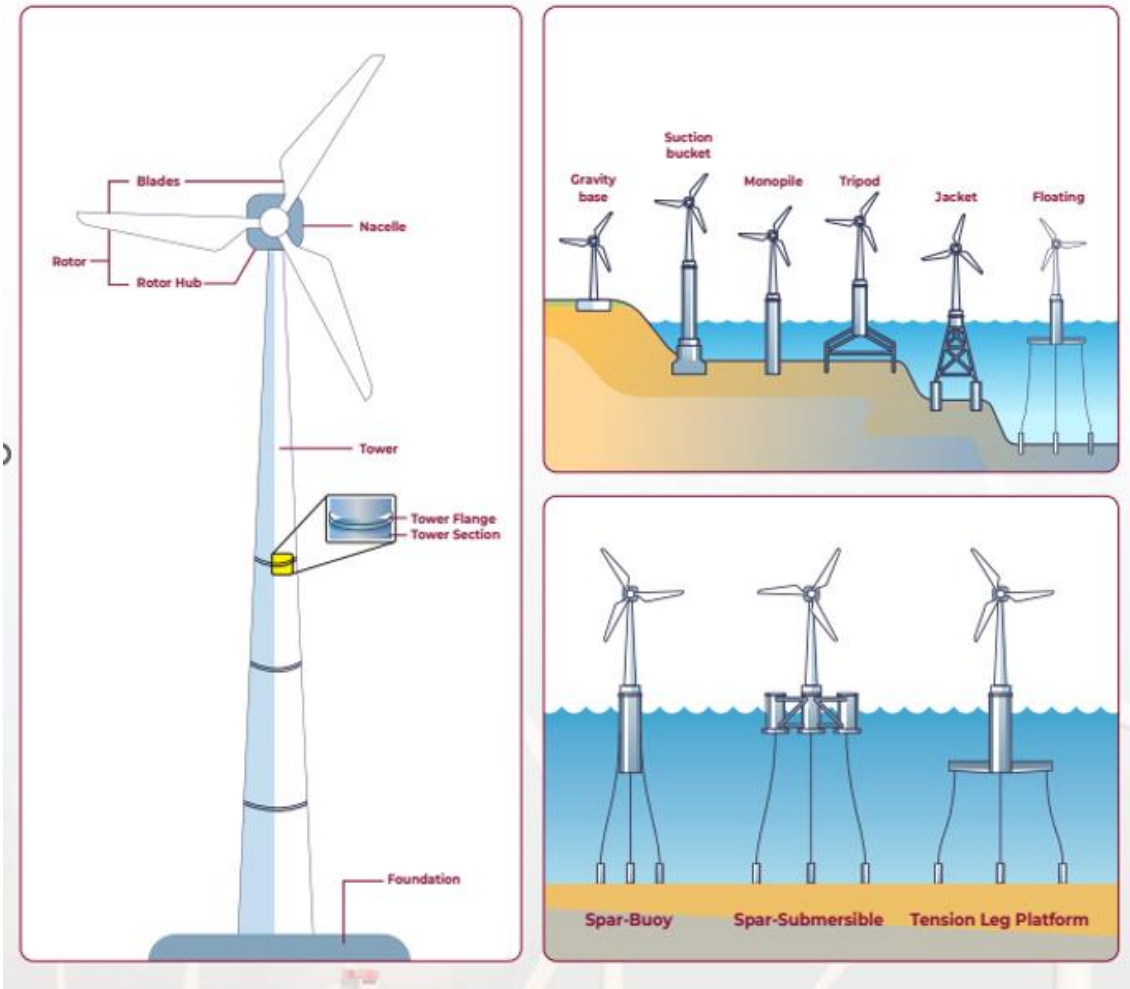


Figura 7 - Estrutura de uma torre eólica

Fonte: CSWIND PT

As torres eólicas e as estruturas cilíndricas associadas, como os *monopiles*<sup>1</sup> e as peças de transição, são construções de paredes espessas, construídas a partir de segmentos. Para fabricar estes segmentos (latas), as placas são cortadas com a dimensão desejada, dobradas e soldadas por pontos. As latas são fechadas individualmente com soldaduras

<sup>1</sup> *Monopile* é uma construção simples, constituída por uma estaca de aço com um diâmetro de 3,5 a 4,5 metros. A estaca é cravada cerca de 10 a 20 metros no fundo do mar, consoante o tipo de subsolo.

longitudinais a todo o comprimento e ligadas para formar uma secção de torre por soldaduras circunferenciais.

As flanges nas extremidades da secção para permitir a montagem no local da torre eólica são também fixadas por soldaduras circunferenciais. A maioria das juntas no fabrico de torres eólicas envolve soldadura circunferencial. Uma tarefa associada é a soldadura de caixilhos de portas, realizada maioritariamente com soldadura mecanizada por arco fluxado ou metalizado (Figura 8).

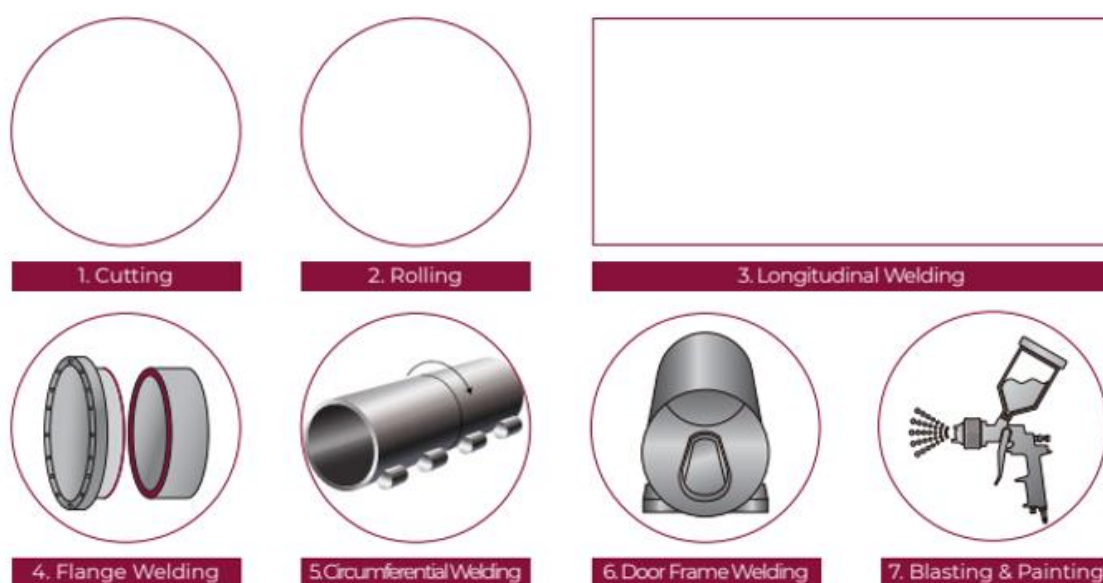


Figura 8 - Processo de fabrico de uma torre eólica

Fonte: CSWIND PT

#### 1.1.4 Diferença entre parques *Onshore* e *Offshore*

“Os parques eólicos *onshore* são as infraestruturas encarregadas de gerar energia elétrica a partir do vento que sopra em localizações em terra. Para isso, são projetados e construídos uma série de elementos capazes de transformar primeiro a energia cinética do vento em energia elétrica, para logo convertê-la em eletricidade apta para consumo, e finalmente integrá-la na rede de distribuição” (<https://www.iberdrola.com>).

“Um parque eólico *offshore* é uma instalação de produção de eletricidade que usa turbinas eólicas colocadas em alto-mar, geralmente a uma distância de vários quilómetros da costa. Dessa forma, a parte da superfície da Terra ocupada por mares e oceanos - mais de 70%

do total - também se torna produtiva. Mesmo que, por razões práticas, os parques *offshore* sejam construídos não muito longe da costa, uma área significativa para geração de eletricidade é adicionada à área disponível em terra. Se um parque eólico estiver localizado a uma curta distância da costa, ele é chamado de *near-shore*.” (<https://www.enelgreenpower.com>).

Resumidamente, *Onshore* tratam-se de torres eólicas localizadas em terra e *Offshore* tratam-se de torres eólicas localizadas no mar.

No caso da CSWIND, a unidade de Sever do Vouga produz torres eólicas *Onshore* e a unidade do porto de Aveiro produz torres eólicas *offshore*.

## 1.2 A CSWIND Portugal

A CSWIND Portugal começou a escrever a sua história em 2006, com a primeira fábrica em Sever de Vouga, a ASM Energia (A. Silva Matos), no mercado das torres *Onshore*. Em 2019, iniciaram as atividades no porto de Aveiro com a ASM *Offshore*, com o intuito de produzir torres *Offshore*. E em 2021, a CSWIND adquire 60% da ASM Industries e a empresa fundiu-se como CSWIND ASM. Já em 2022, o grupo CSWIND adquire a restante parte e torna-se 100% do grupo global da CSWIND, renomeando-se CSWIND PT (Figura 9).

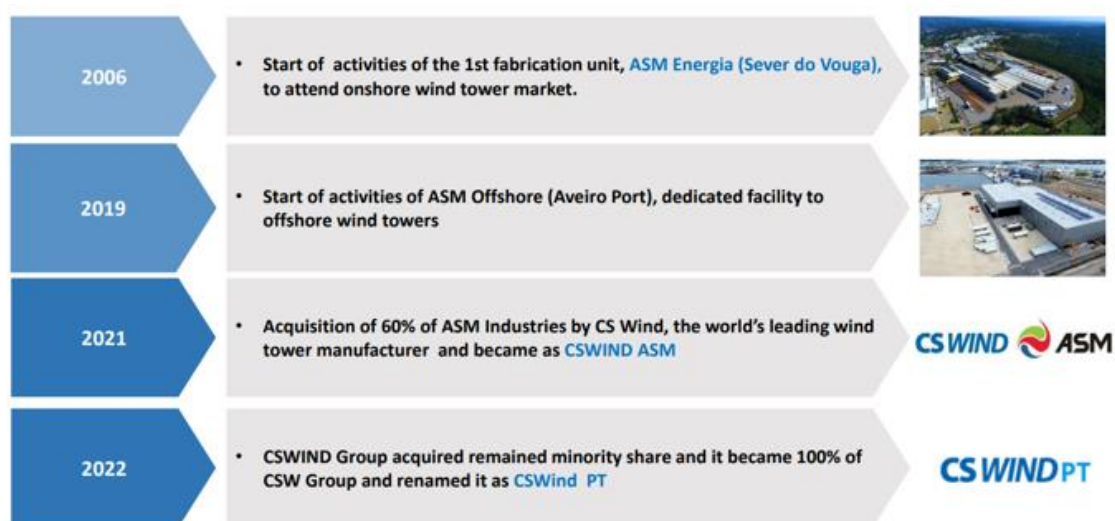


Figura 9 - História da CSWIND PT

Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*

Como referido anteriormente, a CSWIND estabeleceu-se em Portugal em 2021 pela aquisição de parte da A.Silva Matos (ASM) na produção de torres para *Onshore* e *Offshore*, na cidade de Aveiro (Gafanha da Nazaré e Sever de Vouga). Atualmente conta com 800 funcionários entre as duas fábricas.

A CSWIND Portugal está a operar em duas unidades fabris estrategicamente localizadas em Portugal, com o objetivo de expandir e responder à procura dos mercados europeus *Onshore* e *Offshore*. A localização de uma das unidades no Porto de Aveiro (porto com um cais privado) é fundamental para servir os mercados da União Europeia e da América do Norte e desempenhará um papel significativo na concretização dos objetivos a longo prazo da CSWIND.

Em produção *Onshore*, conta com uma capacidade produtiva de 24 secções por semana, sendo que cada secção tem 5 metros de diâmetro, com uma tonelagem máxima de 100 toneladas e um comprimento máximo de 35 metros. Já em produção *Offshore*, conta com uma capacidade produtiva de 4 secções por semana, um diâmetro de 10 metros por secção, uma tonelagem máxima de 500 toneladas e um comprimento máximo de 52 metros.

Desde 2004 até 2022, o grupo CSWIND exportou cerca de 6733 torres *Onshore* para mercados da América do Norte, 1080 torres para mercados da América Latina, 3223 torres para mercados Europeus e 2708 torres para mercados asiáticos/oceânia. Já nas torres *Offshore*, desde 2015 até 2022, a CSWIND exportou cerca de 900 torres para mercados da Ásia Pacífico (APAC) e Europeus (EU).

Na figura 10, é possível analisar e comparar as diferentes quantidades de secções produzidas por semana, o diâmetro máximo por secção, a tonelagem máxima por secção e o comprimento máximo por secção das variadas unidades de produção da CSWIND espalhadas pelo mundo.



<b>Unidades de Produção do grupo CSWIND</b>	<b>Capacidade máxima (por semana)</b>	<b>Diâmetro máximo por secção (em metros)</b>	<b>Tonelagem máxima por secção</b>	<b>Comprimento máximo por secção (em metros)</b>
CSWIND Portugal Onshore	24 secções	5	100	35
CSWIND Portugal Offshore	4 secções	10	500	52
CSWIND Turquia	50 secções	6,5	150	40
CSWIND China	52 secções	6,5	150	40
CSWIND Vietname	125 secções	7	250	42
CSWIND Malásia	50 secções	6	200	38
CSWIND Taiwan	10 secções	7	250	38
CSWIND América	90 secções	4,6	80	30

Figura 10 - Capacidade das diferentes unidades produtivas do grupo CSWIND

Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*

Através da figura 11 conseguimos perceber a localização geográfica e estratégia de ambas as unidades produtivas em Portugal. Ficam a cerca de 30 quilómetros de distância uma da outra, em que a unidade de produção *Offshore* beneficia da sua localização dentro da área do Porto de Aveiro e de vários acessos rodoviários (A25, A17, A1, A29) e a unidade de produção *Onshore* destaca-se pelos acessos rodoviários igualmente presentes (A25, A32, A1).

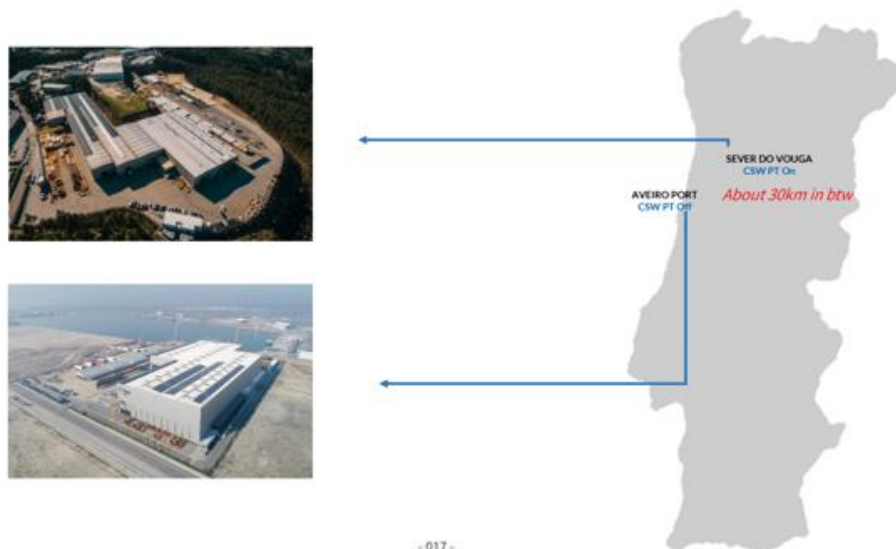


Figura 11 - Localização geográfica das fábricas *Onshore* e *Offshore*

Fonte: *General Presentation CSWIND* (CSWIND PT)

### 1.2.1 Plano de negócios da CSWIND Portugal até 2025

Um plano de negócios dentro de uma empresa é uma ferramenta essencial na gestão de recursos e oportunidades e no caso de uma empresa da dimensão da CSWIND e com a ambição de crescimento que a mesma detém, é mais do que esperado apresentar um plano de negócios bem delineado. Os projetos de expansão e investimento da *Onshore* e *Offshore* vêm no seguimento deste plano de negócios (Figura 12) e para o atingir serão necessárias infraestruturas e *know-how* adequadas e capazes de responder às expectativas traçadas. Por sua vez não poderão ser descurados os seus principais concorrentes, ou seja, a GRI Renewable Industries, a Windar Renovables e a Haizea Wind Group, mas prevê crescer muito mais rápido que todos eles para se tornar no principal produtor de torres eólicas. Estima-se que para os próximos cinco anos, a taxa de crescimento anual composta (CAGR) será de 50% e irá fornecer torres *Onshore* e *Offshore* a todos os principais *players*, com um volume já comprometido até 2030.

- CSW PT is targeting to grow much faster than any others to become No. 1 tower manufacture
  - ✓ CAGR for 5 years is 50% expected
  - ✓ Will supply onshore and offshore towers to all major players with already committed volume up to 2030
- CSW PT will have more than 1,000 employees from 2024
  - ✓ To achieve the growth, CSW PT will increase employment significantly and will contribute to local economy

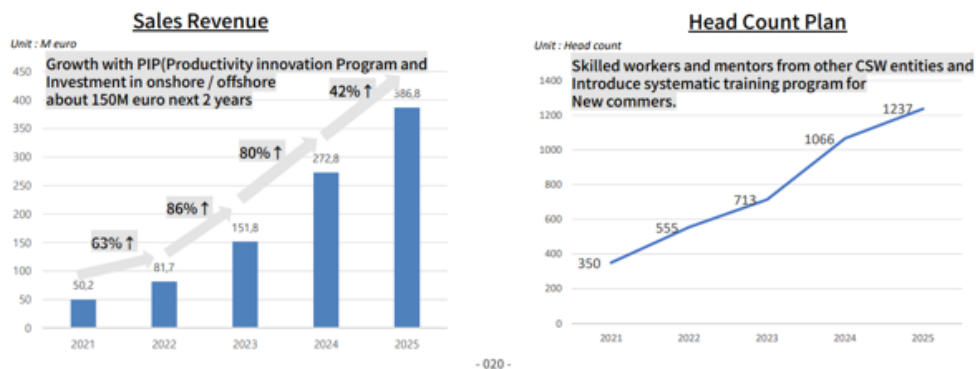


Figura 12 - Plano de negócios da CSWIND até 2025  
 Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*

A partir de 2024, a CSW PT terá mais de 1.000 trabalhadores, contribuindo assim para a economia local. Além disso, a CSWIND estima que o volume de negócios nos próximos anos irá aumentar significativamente, estimando para 2025 um total de 386.8 milhões de euros.

Um dos principais alicerces da CSWIND é a aposta contínua na formação e qualificação dos seus colaboradores, de forma a maximizar os recursos internos através do programa de treino sistemático, que permite usufruir do *know-how* de trabalhadores especializados de outras entidades do grupo.

### 1.2.2 Expansão e investimento

A expansão e investimentos da CSWIND pode ser realizada *Onshore* e *Offshore*.

A CSWIND tem em vista a expansão da sua capacidade produtiva através de um investimento de 15 milhões de euros (realizado em fevereiro de 2022). Este permitirá um aumento de produtividade através do *Performance Improvement Plan (PIP)* que consiste num reforço dos quadros e dos trabalhadores de outras entidades da CSWIND (Figura

13). Para Timothy Ford, um PIP deve ser utilizado principalmente para facilitar a melhoria do desempenho, identificando deficiências e proporcionando uma oportunidade de melhoria e sucesso. (<https://www.shrm.org>)

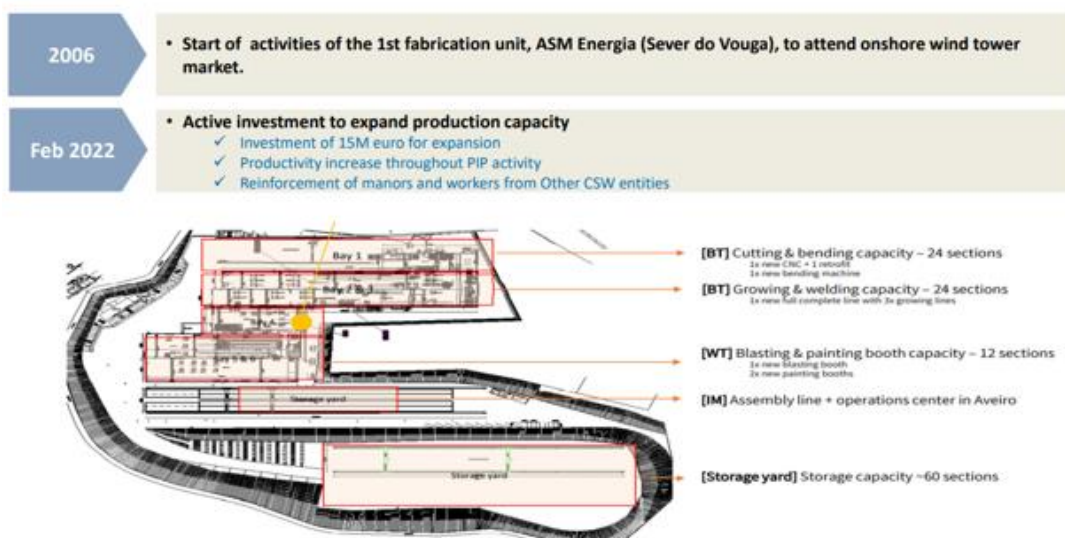


Figura 13- Expansão e investimento – Onshore

Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*

Como já referido anteriormente, a ASM *Offshore* iniciou, em 2019, a atividade no porto de Aveiro para se dedicar exclusivamente às torres eólicas *Offshore*, beneficiando de um investimento de 30 milhões de euros no ano anterior, de um cais privado com 250 metros de comprimento e 12 metros de profundidade e 70.000 m<sup>2</sup> de área com mais 230.000 m<sup>2</sup> de área para possível expansão.

Em 2021, o grupo CSWIND adquiriu a totalidade da CSWIND ASM e tornou-se CSWIND Portugal, contando assim com o apoio total da CSWIND HQ (*Head Quarters*). Consolidou-se assim a planta da *Onshore/Offshore*, uma nova organização no foco da produção, um investimento adicional para melhorar a produtividade e o PIP igualmente como forma de veicular a produtividade (Figura 14).

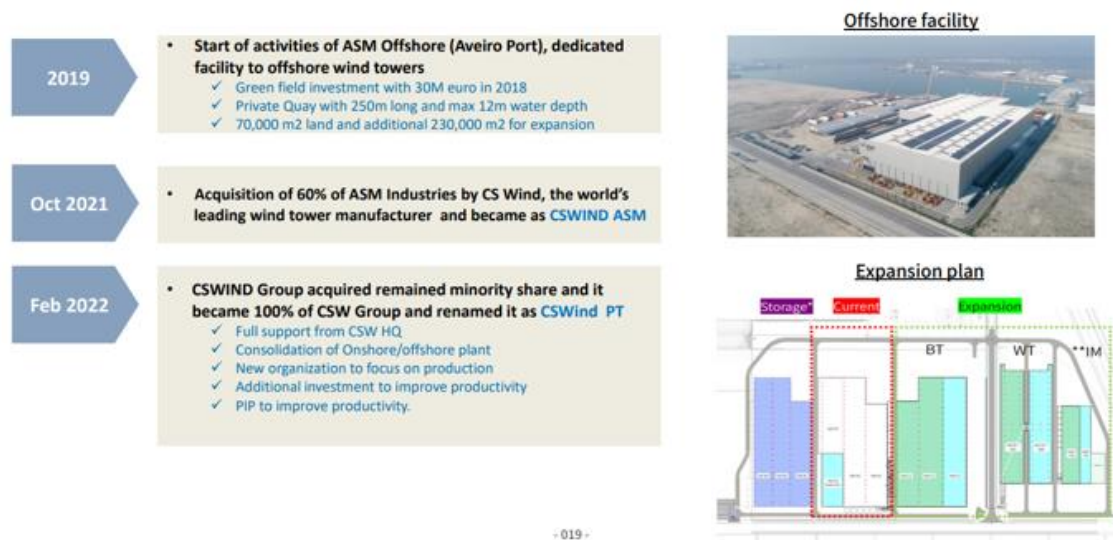


Figura 14- Expansão e Investimento *Offshore*  
 Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*

A empresa Offshore está inserida dentro do Porto de Aveiro há relativamente pouco tempo e com todo o planeamento a visar o futuro e o crescimento do grupo CSWIND Portugal. A empresa está em expansão e atualmente as infraestruturas só existem até ao pavilhão mais escuro (da esquerda para a direita) na figura 15. No início do próximo ano, a CSWIND conta com este projeto de expansão das infraestruturas totalmente acabado, resultando numa melhoria de condições tanto a nível de capacidade de produção e condições de trabalho, como a nível administrativo (Figura 16).

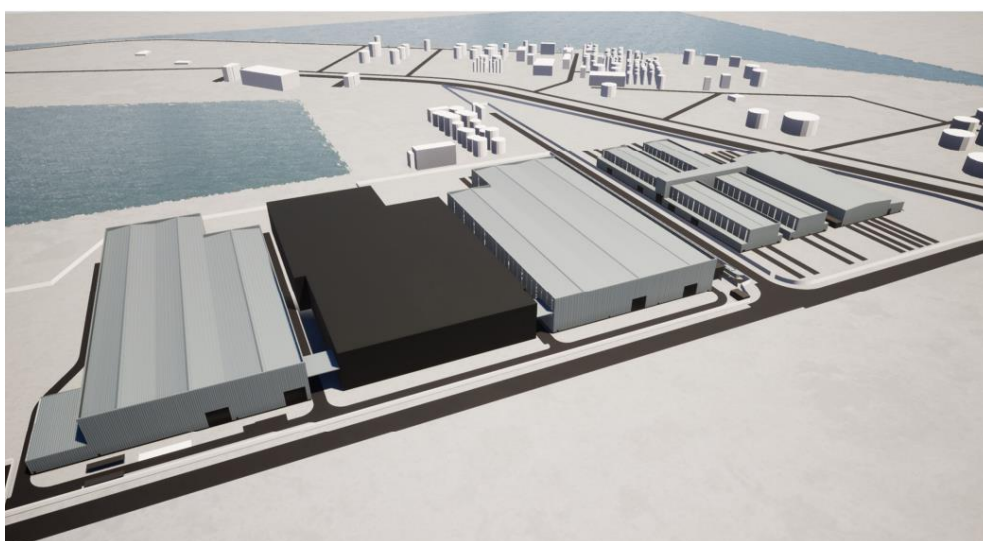


Figura 15 - Projeto da empresa *Offshore*  
 Fonte: *General Presentation CSWIND (CSWIND PT)*



Figura 16 - Outra perspetiva do projeto de expansão *Offshore*

Fonte: *General Presentation* CSWIND (CSWIND PT)

### 1.2.3 Análise SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análises de cenário (ou análises de ambiente), sendo usada como base para a gestão e o planeamento estratégico de uma organização. É um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão (Daychouw, 2007).

Com o objetivo de analisar e perceber a posição estratégica da CSWIND Portugal, o departamento de compras elaborou uma análise SWOT com o intuito de identificar as forças (*strenghts*), as fraquezas (*weaknesses*), as oportunidades (*opportunities*) e as ameaças (*threats*) da empresa, permitindo avaliar os efeitos conjugados dos fatores externos e internos que contribuem para o desenvolvimento da empresa.

Na figura 17 apresenta-se a análise SWOT realizada pelo departamento de compras.

<p><b>Pontos Fortes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipa SCM equilibrada, incluindo experiência e irreverência de jovens membros</li> <li>• Elevada organização e processos sólidos</li> <li>• Elevada capacidade de adaptação de todos os membros da equipa</li> <li>• Muito bons conhecimentos de aprovisionamento de fornecedores europeus para a indústria eólica.</li> </ul>	<p><b>Pontos Fracos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Carteira de fornecedores muito vasta, liderando um elevado número de fornecedores</li> <li>• Falta de conhecimentos técnicos em algumas ferramentas informáticas e em torres eólicas de aço</li> <li>• Dificuldades em identificar e priorizar itens críticos.</li> </ul>
<p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sinergias financeiras e de aprovisionamento com a sede da CSW</li> <li>• Expansão e aumento da produção -&gt; Aumento do volume de compras</li> <li>• Novos membros da equipa acrescentaram irreverência e experiência de processos à equipa</li> <li>• Atualização/alteração do ERP e dos processos para melhorar a eficiência</li> <li>• Alteração da estratégia de compras do cliente/empresa (compra direta para compra aberta).</li> </ul>	<p><b>Ameaças:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sobrecarga de trabalho com o aumento da produção + temas de expansão</li> <li>• Adaptação aos procedimentos da sede da CSW + migração para o ERP, risco de perda de alguma eficiência</li> <li>• Falta de preparação do pacote de compras das CSWPT a tempo para o projeto</li> <li>• Logística – Situação do mercado Ásia-Europa.</li> </ul>

Figura 17 - Análise SWOT da CSWIND PT  
 Fonte: Fornecido pelo SCM da CSWIND PT

Como esta análise não contempla as sugestões através do cruzamento entre os pontos fortes, as oportunidades e as ameaças e também entre os pontos fracos, as oportunidades e as ameaças, achei oportuno elaborar a análise SWOT cruzada, permitindo assim estabelecer diretrizes estratégicas que servem para orientar o plano estratégico e operacional de uma organização, na minha perspetiva.

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
<b>Oportunidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realização de brainstormings para otimizar processos entre os departamentos <u>Protech</u>, SCM, Vendas e Financeiro, reduzindo no tempo de espera das especificações de compra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reduzir o número de fornecedores, minimizando assim os processos de compra respetivos.</li> </ul>
<b>Ameaças</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Garantir a entrega atempada dos materiais – acelerar o processo de compra e aumentar o intervalo entre a data de entrega e a data de produção necessária.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plano de formação em ferramentas informáticas, gestão do tempo e outras áreas relevantes para a especialização da equipa.</li> </ul>

Figura 18 - Análise SWOT cruzada  
 Fonte: Elaboração Própria



## **Capítulo 2 –Atividades desenvolvidas durante o estágio**

No presente capítulo irei explicar detalhadamente todo o trabalho desenvolvido ao longo do estágio que decorreu no departamento de compras da CSWIND Portugal, tanto na empresa *Onshore*, como na *Offshore*.

### **2.1 Integração na empresa**

Durante a minha passagem pela CSWIND, tive a sorte de encontrar uma equipa incrível que me recebeu com uma hospitalidade tipicamente portuguesa, fazendo-me sentir confortável, desinibido e feliz. O meu chefe de departamento, Engº Vítor Macedo, proporcionou-me uma integração bastante tranquila dentro da equipa e da empresa, fazendo-me entender o meu papel de estagiário através de reuniões individuais e da entrevista inicial antes do começo do estágio. Qualquer dúvida ou questão por mim efetuada, a disponibilidade e recetividade do departamento foi sempre de excelência, culminando assim num bom e produtivo ambiente de equipa.

### **2.2 CSWIND - Juramento de Integridade de Compras**

Desde a primeira instância em que fui introduzido no departamento de compras, foram explicadas as responsabilidades a ter enquanto profissional de compras, em conformidade com as leis e regulamentos previstos. De seguida, foi-me pedido para assinar o Juramento de Integridade de Compras (Figura 19), que é um requisito obrigatório para desempenhar esta função. Tendo por base o “princípio da equidade, transparência e integridade”, qualquer tipo de recompensa e/ou brinde que não esteja previsto nos acordos por ambas as partes, terá de ser automaticamente notificado aos Recursos Humanos/empresa. A seleção dos fornecedores/contratantes terá de ser pela maior competitividade que detenham e bem ciente da lei de comércio equilibrada e sustentável. Todas as informações associadas ao negócio terão de ser recolhidas legitimamente e sigilosamente.

	<b>CS WIND PURCHASING INTEGRITY OATH</b>	Issued No.	
		Issued Date	
		Page	1

**CS Wind Juramento de Integridade de Compras**

**CS Wind Purchasing Integrity Oath**

Eu, (Σηργίο Τάκης), comprometo-me a lidar com quaisquer trabalhos associados a negócios de compras com equidade, transparência e integridade. Além disso, todas as atividades de compras serão implementadas em conformidade com as leis e regulamentos locais onde a CSWind opera.

*I, (Σηργίο Τάκης), here pledge to handle any jobs associated with purchasing business with fairness, correctness, and integrity. Also all purchasing activities will be implemented in compliance with local laws and regulations where CSWind operates.*

Além disso, prometo que não estarei sujeito a aceitar qualquer recompensa/suborno das partes interessadas por qualquer motivo e recusarei cuidadosamente e devolverei qualquer presente. Caso algum brinde tenha sido recebido inevitavelmente, irei seguir o procedimento e notificar os RH/Empresa estabelecida.

*Further, I pledge that I will not be subject to take any recompense/bribery from stakeholders for any reasons, and will decline carefully and return any gift. In case any gift was received inevitably, will just follow the procedure and will notify HR/company set forth.*

Como todas as transações que ocorrem na CSWind iniciam com a seleção dos melhores fornecedores, tendo como base o "princípio da equidade e transparência", irei selecionar os contratantes/fornecedores pela maior competitividade e bem ciente da lei de comércio equilibrada e sustentável.

*As all transactions that occur in the CS Wind begin with the selection of the best suppliers, being based on the "principle of fairness and transparency", will select the contractor/suppliers for the most competitiveness, and well aware of the law on fair trade.*

CW-CP-503-013-R0. / Rev. date: 2013. Jun. 13. A4

	<b>CS WIND PURCHASING INTEGRITY OATH</b>	Issued No.	
		Issued Date	
		Page	2

Prometo que todas as informações relacionadas ao negócio, como concorrentes, direitos de propriedade intelectual e segredos de fornecedores, serão recolhidas de forma legítima que não viole as disposições legais/éticas.

*I pledge that all business-related information such as competitors, intellectual property rights, and suppliers' secret will be collected in a legitimate manner that does not violate the legal / ethical provisions.*

Prometo aqui que recebi notificações suficientes e não levantarei nenhuma objeção às sanções legais por usar a posição de negociação incorreta, injusta ou desigual, em qualquer ato comercial, apesar dos compromissos acima reteridos.

*I pledge here that I received enough notification and will not raise any objection to the sanctions of legal for using the dominant bargaining position, wringed or inequality, the unkind trade act, despite these pledges made.*

Ano 2023 Mês 8 Dia 03

Nome: Σηργίο Τάκης (Assinatura)

Figura 19 - CSWIND Juramento de Integridade de Compras

Fonte: CSWIND PT

## 2.3 Validação de faturas

Desde o primeiro dia em que entrei no departamento de compras que a minha equipa me alocou à tarefa da validação de faturas, tarefa que esteve mais presente no leque das tarefas desenvolvidas ao longo de todo o estágio.

A validação de faturas é uma tarefa fundamental no processo de compras e com o meu contributo foi possível uma maior fluidez em todo o processo de compra, visto que os compradores não teriam de despender tempo a executar a tarefa.

O departamento de contabilidade introduzia diariamente cerca de 50 faturas na pasta "Faturas por validar" e era meu trabalho abrir e conferir o número de encomenda descrito

na fatura (ao qual a CSWIND PT chama internamente F03), depois conferir na análise de compras do software Primavera V10, perceber se o número da guia de remessa, as respetivas quantidades e valor final batiam certo e se já tinham sido rececionados pelo armazém. Depois de estar tudo alinhado, introduzia no nome da fatura o número da receção de compra (ao qual a CSWIND PT chama internamente F05), que vai ficar “nome do fornecedor\_nºfatura\_F05\_ano\_nºde receção\_comprador\_quem validou”. A título de exemplo: empresaX\_90909090\_F05\_2023\_9090\_LA\_ST) e passar a respetiva fatura para a pasta das Compras validadas, a qual já fica ao encargo da tesouraria da empresa. Ou seja, o processo parece simples, mas por vezes requer tempo, se a encomenda ainda estiver a requerer validação de algum membro superior do departamento para a qual será destinada ou se a encomenda for de material que demore tempo a ser entregue.

Na figura 20 está exemplificada uma fatura rasurada de uma empresa X correspondente a 33.559,32€ e com o número de encomenda F03 2023/7811, a qual foi validada com sucesso.

Telefone: (chamada p/ a rede fixa nacional)  
E-mail:

Nº Contribuinte:  
Capital Social:

Fatura Nº FAC 2310/1308

	Data	Pág.
ORIGINAL	31-10-2023	1 / 1

CS WIND PORTUGAL, SA

CSWINDPT

8 2 NOV. 23

Entrada

Software Logitados - T53K-Processado por Programa Certificado n.º 0393/AT

Vendedor	Cond. Pagamento	Vencimento	V/Referência	Contribuinte	Cliente		
0004	120 Dias	28-02-2024	F03 2023/7811		50493		
Código	Designação	Emb. / Qtd.	Preço	IVA	% Desc.	V. Desc.	Líquido

Guia de Remessa No: GRE 2310/867 Data: 31-10-2023

0R5981RVA	Penguard UNI Ral 9001 A 15L	190x15=2 850, LT 00	7,18	23		0,00	20 463,00
-----------	-----------------------------	------------------------	------	----	--	------	-----------

LOTE: 3299984-1-1-1.2  
OBS:RPE/ADR 1263-3III

0R5CPBFVA	Penguard UNI, Comp.B. 5L	190x5=950,00 LT	7,18	23		0,00	6 821,00
-----------	--------------------------	-----------------	------	----	--	------	----------

LOTE: 3251274-1-1-1.2  
OBS:RPE/ADR 1263-3III

Total Embalagens: 380

Total Items (Mercadoria): 3 800,00

Total Peso Bruto (Kg): 5 320,00

Reclamações relativas a mercadoria danificada, só serão aceites caso tenha sido feita ressalva na guia da transportadora

Formulário: 1

Taxas	Incid.	Valor IVA
IVA 0,0%	0,00	0,00
IVA 6,0%	0,00	0,00
IVA 23,0%	27 284,00	6 275,32
IVA 13,0%	0,00	0,00

ATCUD: JFMJCDV8-1308



Totais	
Valor Ilíquido	27 284,00
Desconto	0,00
Total Líquido	27 284,00
Total de IVA	6 275,32
<b>Total Documento (EUR)</b>	<b>33 559,32</b>

Observações

EUR TRANSF:IBAN:

SWIFT:

USD TRANSF:IBAN:

SWIFT:

Local de Carga	Local de Descarga
Data/Hora: 31-10-2023 15:00	Data/Hora:
Modo Expedição	

Recebido em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Ass.: \_\_\_\_\_

Em caso de litígio o consumidor pode recorrer ao Centro de Arbitragem de Conflitos de Consumo de Lisboa (CACCL), com o seguinte contato: 218807030. Mais informações em Portal do Consumidor [www.consumidor.pt](http://www.consumidor.pt)

Os artigos ficaram à disposição do cliente na data da respectiva Guia de Remessa

Elaborado por:

Figura 20 - Exemplo de uma fatura

Fonte: CSWIND PT

## 2.4 Gestão de aprovisionamento

A função aprovisionamento engloba o conjunto de operações que permitem pôr à disposição da empresa em tempo oportuno, na quantidade e na qualidade definidas, todos os recursos materiais e serviços necessários ao seu funcionamento e ao menor custo. Neste sentido, deve-se escolher antecipadamente muito bem os fornecedores, primando pela qualidade, preços e prazo de entrega para não existirem problemas de última hora, tais como rutura de stocks, quebras de produção e falhas no prazo de entrega. Portanto, uma boa gestão da função aprovisionamento torna-se uma vantagem competitiva para a organização, na medida em que contribui para uma maior fluidez no processo produtivo. (<https://cm-vilanovadepoiares.pt/>)

O departamento de aprovisionamento no organograma da empresa e a sua organização dependem das características da empresa, como a atividade desenvolvida (industrial, comercial, etc.), a dimensão (volume de negócios, número de trabalhadores, entre outros) e a importância relativa da rubrica “Existências” no Ativo e no Capital Circulante.

Nas empresas industriais, começa a ser usual a função aprovisionamento ser integrada no departamento de logística. No caso da CSWIND Portugal, a gestão de aprovisionamento e da logística são desempenhados pelo departamento de compras, que tem de assegurar a compra e que a mesma chegue à empresa com o mínimo de erros de entregas e/ou outros.

Neste sentido, quando surge uma necessidade é necessário verificar primeiro se existe stock disponível para satisfazer essa necessidade. Caso não exista stock suficiente é necessário proceder à compra, começando por escolher de entre vários fornecedores, aquele que melhor preço nos faz e menor prazo de entrega nos apresenta. Por vezes, é possível comprar certos materiais a um valor ligeiramente superior, desde que garanta que a necessidade seja suprimida atempadamente e não faça, por exemplo, com que tenha de haver uma paragem forçada numa linha de produção. Por fim, temos de verificar se o que está na fatura está de acordo com a guia de transporte e se estes dois documentos estão conforme o que foi negociado inicialmente.

## 2.5 Desenvolvimento de documentos e esquemas

A tarefa do estagiário num departamento de compras passa maioritariamente por dar auxílio aos compradores. Durante o estágio desenvolvi alguns documentos a pedido dos meus colegas/chefe de departamento, tais como a tradução para português de um esquema do processo de fabrico de uma torre eólica e refazê-lo em Canva,<sup>2</sup> a pedido de um fornecedor que necessitava do mesmo para a produção de uma determinada peça.

Foi-me também pedido para elaborar um ficheiro excel (*Master Tenders File*) (Figura 21) que contemplasse todos os projetos em que a CSWIND concorreu e que há de concorrer, onde se possa especificar o nome do cliente, o tipo de torre, a localização do parque, o número de torres e de secções por torre, o preço por torre e por tonelada dos diversos componentes que a torre necessita para ser fabricada, entre outras coisas.

O objetivo é que este ficheiro se torne numa base de dados que auxilia os projetos futuros iguais ou semelhantes, permitindo uma noção de orçamentos e, portanto, facilitar bastante todo o processo.

---

<sup>2</sup> O Canva é uma plataforma online de design e comunicação visual que tem como missão colocar o poder do design ao alcance de todas as pessoas do mundo, para que elas possam criar o que quiserem e publicar suas criações onde quiserem.

Master Tenders File																											
CSW Project ID	Client	Tower/Product Type			Project Name	No. Towers	No. Section s	RFQ date	Plate			Flanges			DF/MST			OTP/WB			106 Mech Internals			114+118 Small + other +fastener parts			€/Ton
		Model	Ref						€/Ton	Logistic s	Remar k	€/Tower	Logistic s	Remar k	€/Tower	Logisti c	Remar k	€/Tower	Logisti c	Remar k	€/Tower	Logistics	Remarks	€/Tower	Logistics	Remar k	
1417	Nordex	N117/131/3600 IEC2a/2s TS106 TIT 50Hz IEC			01430-e0005373949 R00	Sheskin Phase 1	3	4		1 220 €		Marceç	47 174 €		1.Barra	6 700 €		Aceros	3 369 €		36 617 €		5231kg	6 000 €	500 €		61 59

Figura 21 - Master Tenders File (amostra de apenas um projeto)

Fonte: Elaboração Própria

## 2.6 Processo de abertura de ficha de fornecedores

O processo de abertura de ficha de novos parceiros de negócio exige sempre algumas burocracias e etapas a serem cumpridos de ambas as partes.

Na CSWIND PT, o processo consiste em:

- Enviar para o respetivo fornecedor 2 documentos, o acordo de não divulgação (NDA) que confere o sigilo e a confidencialidade de todos os assuntos a serem tratados entre cliente e fornecedor, e os documentos bancários, que contemplam o IBAN, BIC/SWIFT, entre outros dados.
- Um encontro presencial entre ambas as partes para discutir pormenores e tirar a respetiva foto com o documento bancário visível para ficar guardada no processo do fornecedor, ou no caso de serem fornecedores de distâncias mais longas, executa-se uma vídeo chamada com um *print screen* no fim, igualmente com o documento bancário visível, para ficar registado no processo.

Este processo é feito desta forma visto que, anteriormente, aconteceram situações de burla e *phising* numa empresa do grupo. Posto isto, foi instaurado internamente este processo de prevenção a possíveis fraudes.

## 2.7 Processo do fecho de encomendas antigas

A determinada altura do estágio foi-me pedido que analisasse todas as encomendas pendentes de entrega de vários compradores, perceber qual era o seu estado, o porquê de ainda não terem sido entregues (dependendo do material que fosse) ou se teriam já sido entregues mas por alguma razão aparecesse como “pendente”.

Sendo assim, o meu papel passou por extrair do *software* Primavera a listagem completa das encomendas pendentes desde 2018 até à primeira semana de outubro de 2023 para excel, fazer a triagem dos dados da forma mais perceptível, organizar as encomendas pendentes por fornecedor e contactar cada um via e-mail e/ou via chamada telefónica. No caso das encomendas anteriores a 2023 teria de confirmar junto de cada comprador o



estado da mesma, pois em algumas situações as encomendas seriam rececionadas junto com outras guias de receção de outras encomendas e o armazém não dava baixa junto do *software*, gerando assim um fluxo enorme de encomendas pendentes.

O processo foi realizado tanto para a fábrica *Offshore* como para a *Onshore*, tendo sido uma tarefa por vezes ingrata visto que os fornecedores poderiam não atender/responder aos nossos pedidos ainda que houvesse insistência; falhar prazos de entrega mesmo com o nosso cuidado de contacto, ruturas de stock por parte dos seus fornecedores, entre outras razões.

## **2.8 PIP's administrativos**

Quando os trabalhadores têm problemas recorrentes de desempenho, os empregadores podem criar um plano de melhoria do desempenho (PIP) para eles. Trata-se de documentos formais que especificam os problemas que devem ser resolvidos, contêm uma lista clara de objetivos que o trabalhador deve atingir e estabelecem um calendário para os atingir. Aplicado corretamente e no momento certo, um plano de melhoria do desempenho pode ser uma ferramenta poderosa ao dispor das empresas.

Para definir o PIP, um plano de melhoria do desempenho ajuda a facilitar uma conversa produtiva entre um trabalhador e o seu supervisor, estabelecendo uma abordagem estruturada para ajudar um trabalhador a melhorar os seus resultados no trabalho. Um PIP pode ser eficaz em situações em que o trabalhador tem dificuldade em cumprir objetivos de quantidade, objetivos de vendas e normas de qualidade. Questões como a disciplina do trabalhador são menos suscetíveis de serem resolvidas com um plano de melhoria do desempenho.

Na CSWIND, acompanhei um PIP na unidade *Onshore* de Sever de Vouga que envolveu cinco semanas de alta produtividade, ou seja, a empresa *ONS* no seu todo compromete-se a aumentar a produtividade de secções durante cinco semanas seguidas, com incentivos monetários por parte da empresa durante o tempo estipulado para cada objetivo

concretizado e para a pessoa que se destaca mais, tanto em trabalho como em ideias de melhoria, que obviamente são apreciadas pelos supervisores.

Os incentivos criados pela CSWIND Portugal consistem em que cada departamento de produção atinja as metas propostas durante cinco semanas seguidas:

- Na 1ª semana dão 50€ a cada colaborador de cada departamento;
- Na 2ª semana dão, igualmente, 50€ para cada colaborador de cada departamento;
- Na 3ª semana aumentam o prémio para 75€ para cada colaborador;
- Na 4ª semana dão, igualmente 75€; e
- Na 5ª e última semana o prémio é de 100€ para cada colaborador.

Ainda existem prémios para o melhor trabalhador de cada departamento e para a melhor ideia/sugestão dada. Durante estas cinco semanas, a empresa também garante almoço pago nas infraestruturas para todos os colaboradores, para que estes mantenham o máximo foco e se sintam motivados e valorizados.

Na parte dos serviços administrativos, o PIP que executámos acontecia no final de cada mês entre o departamento financeiro e o departamento de compras. Assim, mensalmente tínhamos os dois últimos dias do mês dedicados às empresas *Onshore* e *Offshore* (um dia para cada unidade). Nestes dias estávamos reunidos numa sala em que validávamos todas as faturas e analisávamos as que não estavam conforme a ordem de compra, tanto em quantidade como em valor. Nestas situações, o departamento da contabilidade tentava perceber junto dos compradores a razão destas divergências. Também analisávamos as encomendas pendentes e a razão do atraso na sua entrega.

Estas reuniões tinham como objetivo o fecho mensal das contas por parte da contabilidade para que estas espelhassem de forma o mais aproximadamente possível uma imagem fiel da empresa.

## 2.9 Tarefas esporádicas

Durante o estágio foi-me solicitado a realização de diversas tarefas, sendo que algumas foram de carácter excepcional.

Uma dessas tarefas foi a passagem da documentação da pasta de abertura de novos parceiros de negócios para a pasta de *suppliers*<sup>3</sup>. Também me pediram para copiar uma tabela relativa a um projeto para excel para facilitar a leitura do Eng.º Vítor, bem como que analisasse dados entre duas outras tabelas referentes ao tamanho de chapa que iria ser encomendada. Nesta última, tinha de comparar as nossas tabelas com as dos fornecedores e verificar se as medidas da chapa estavam exatamente iguais e não havia nenhuma divergência.

Outra tarefa que me foi solicitada, foi que organizasse as pastas de todos os fornecedores por nº de cliente e acrescentar aos nomes das pastas de fornecedores que não estavam atualizadas, o número interno correto para uma melhor uniformização.

Como numa empresa temos de estar recetivos e mostrar sentido de entreatuda para tudo o que seja necessário (mesmo que não faça parte das nossas funções), tive de me deslocar a Albergaria-a-Velha e à Maia para levantar encomendas, uma de rolamentos e outra de fardamento, respetivamente. Estas deslocações surgiram pelo facto de este material estar a ser necessário e não haver motoristas disponíveis no momento.

---

<sup>3</sup> Fornecedores

## **Considerações finais**

A realização do estágio curricular na CSWIND Portugal permitiu colocar em prática os conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura em Marketing, e representou o meu primeiro contacto com o mercado de trabalho, tendo sido uma experiência bastante agradável e positiva.

Apesar do departamento onde estagiei não estar diretamente ligado ao Marketing em si, não deixou de constituir uma oportunidade para conhecer uma área bastante interessante e que me despertou curiosidade desde a primeira instância. O principal objetivo perante este estágio foi perceber como é que uma empresa da dimensão da CSWIND funciona e qual era o papel do departamento de compras na mesma. Creio que, por ser estagiário, faltou-me algumas etapas visto não ter competências e responsabilidade para desempenhar as mesmas funções que um comprador nato, mas fiquei com toda a certeza muito mais elucidado de como o processo é realizado. No início, senti algumas dificuldades, mas com a ajuda dos meus colegas foi tudo muito mais fácil.

Foi sem dúvida um enorme prazer e honra ter vestido as cores da CSWIND e ter representado uma empresa de tamanha envergadura.

## **Bibliografia**

Brum, A. (2017). *Endomarketing Estratégico: Como Transformar Líderes em Comunicadores e Empregados em Seguidores*. Integrare Editora

Chiavenato, I. (2005). *Gestão de Pessoas*. Rio de Janeiro: Campus.

Chiavenato, I; Sapiro, A.(2009). *Planejamento Estratégico*. 2ª ed. – Rio de Janeiro: Elsevier.

Daychouw, M.(2007). *40 Ferramentas e Técnicas de Gerenciamento*. 3ª Ed. Rio de Janeiro.

Rodrigues, M.; Torres, M.; Filho, J., & Lobato, D. (2009). *Estratégia de Empresas.*, 9ª Ed., Rio de Janeiro: FGV.

## **Webgrafia**

[https://www.cswind.com/en/company\\_information/corporate\\_philosophy/](https://www.cswind.com/en/company_information/corporate_philosophy/)

<https://www.shrm.org/resourcesandtools/tools-and-samples/exreq/pages/details.aspx?erid=586>

<https://www.iberdrola.com/sustentabilidade/como-funcionam-parques-eolicos-onshore>

<https://www.enelgreenpower.com/pt/learning-hub/energias-renoveveis/energia-eolica/parque-e%C3%B3lico-offshore>

<https://www.shrm.org/resourcesandtools/tools-and-samples/exreq/pages/details.aspx?erid=586>

<https://www.indeed.com/hire/c/info/pip-meaning>

[\[vilanovadepoiares.pt/images/municipio/Recursos Humanos/introducao ao aprovisionamento e gestao de stocks formando.pdf\]\(vilanovadepoiares.pt/images/municipio/Recursos\_Humanos/introducao\_ao\_aprovisionamento\_e\_gestao\_de\_stocks\_formando.pdf\)](https://cm-</a></p></div><div data-bbox=)

<https://www.kedglobal.com/renewable-energy/newsView/ked202106040006>