



**IPG** Politécnico  
|da|Guarda  
Polytechnic  
of Guarda

# RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Licenciatura em Gestão

André Ferreira Barroca

dezembro | 2017



**ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO**

INSTITUTO POLITÉCNICO DA GUARDA

# RELATÓRIO DE ESTÁGIO

---

ANDRÉ FERREIRA BARROCA

RELATÓRIO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM GESTÃO

DEZEMBRO 2017



**ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO**

INSTITUTO POLITÉCNICO DA GUARDA



**RENAULT  
CACIA**

ANDRÉ FERREIRA BARROCA

RELATÓRIO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM GESTÃO

DEZEMBRO 2017

## Ficha de Identificação

---

**Aluno:** André Ferreira Barroca

**Número:** 1011641

**Curso:** Gestão

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

**Instituição:** RENAULT CACIA, S.A.

**Morada:** Lugar Da Junqueira - Edifício Renault  
3800-640 Cacia, Aveiro

**Localidade:** Cacia

**Telefone:** (+351) 234 301 300

**Site:** <http://www.renault.pt/>

**Duração do estágio:** 400 horas

**Data de início:** 18 de setembro de 2017

**Data de fim:** 7 de dezembro de 2017

**Supervisor:** Marco Ferreira

**Grau Académico:** Licenciado

**Orientador:** Amândio Baía

**Grau Académico:** Doutor

# Plano de Estágio

---

O Plano de Estágio curricular foi antecipadamente elaborado e definido pelo supervisor do Departamento de Compras da Renault Cacia.

Ao longo do estágio, o estagiário desenvolveu diversas atividades, tendo ganho um contato mais aprofundado com o mundo do trabalho.

Para isso, foram definidas as seguintes atividades a desenvolver durante o período de estágio:

- Integração;
- Lançamento de consultas a fornecedores a partir de cadernos de encargos técnicos;
- Elaboração e envio de encomendas a fornecedores;
- Otimização de ficheiro de deriva de compras com atualização de preços dos artigos *Pièces Hors Fabrication* vs. compras de anos anteriores;
- Negociação direta com fornecedores.

## Resumo

---

No mundo atual, o mercado é caracterizado por ser altamente exigente e competitivo, levando à existência de indústrias de sucesso e outras de fracasso, dependendo das estratégias utilizadas por cada uma.

O presente relatório tem como objetivo descrever e analisar as tarefas realizadas ao longo das 400 horas de estágio curricular, nas quais convergem os conhecimentos adquiridos ao longo da Licenciatura em Gestão e a experiência profissional vivenciada no período em causa.

A empresa de acolhimento, Renault Cacia, S.A., permitiu a realização do estágio curricular integrado no Serviço de Compras da Renault Cacia, S.A, oferecendo ao estagiário a oportunidade de aprofundar e solidificar as suas competências em ambiente profissional, desenvolver um pensamento crítico e demonstrando um bom domínio da linguagem técnica.

Ao longo deste relatório pretende-se caracterizar a indústria automóvel e a empresa de acolhimento, e também descrever algumas tarefas desenvolvidas pelo estagiário no processo de compras e, por último, avaliar todo este percurso.

**PALAVRAS-CHAVE:** Serviço de Compras, Gestão, Renault, Indústria Automóvel.

**CLASSIFICAÇÃO JEL:** M1 – Gestão de Empresas: M19 – Outra.

## Abstract

---

Currently, the market is characterized by its high requirements and competitiveness, leading to the creation of both successful and defaulted industries, where everything depends on the strategies implemented by both.

This report aims to describe and analyze the tasks developed during the curricular internship, which translate the knowledge's acquired during the Management 1st cycle degree and the professional experience acquired in that period.

Renault CACIA, S.A., hosted the intern's thematic internship I, with the duration of 400 hours (8 hours per day). The Purchase Service of Renault CACIA, S.A. offered the intern the opportunity to deepen and solidify her competences in professional environment, developing critical thinking and using technical language accurately.

Throughout this report the aim is to characterize the automobile industry and the organization where the internship was held, applying different analysis variables, depicting some tasks of the purchase process and, finally, evaluating the whole process.

**KEYWORDS:** Purchasing, Orders, Management

**JEL CLASSIFICATION:** M1 – Business Administration: M19 – Other.

## Dedicatória

---

*Aos meus pais e irmão, que nunca deixaram de acreditar no meu sucesso e conclusão desta etapa. Foi através deles que hoje sou quem sou.*

*À minha namorada que de uma maneira incansável, sempre me apoiou e incentivou nos melhores e piores momentos.*

*Um sincero obrigado a todos!*



## Agradecimentos

---

A concretização deste estágio e do presente relatório foram possíveis devido ao apoio que obtive de diversas pessoas e entidades.

Assim, começo por agradecer à minha família, por tornarem possível todo o meu percurso académico. Sem eles, não seria possível a concretização de objetivos que serão cruciais para o meu futuro profissional e pessoal.

À minha namorada por todo o apoio, incentivo, ajuda, compreensão e conselhos. O contributo dela foi fundamental para enfrentar o dia-a-dia.

Ao Instituto Politécnico da Guarda – Escola Superior de Tecnologia e Gestão (IPG-ESTG) por me conceder a oportunidade de realizar este estágio, e a todos os professores que o tornaram possível através do seu árduo trabalho.

Ao meu orientador, Professor Amândio Baía, por todo o acompanhamento, pelo auxílio sistemático e motivador, por todas as correções e esclarecimentos de dúvidas e toda a sua preocupação com o decorrer de todo este processo.

O meu obrigado à excelente empresa Renault Cacia, S.A., em especial ao Departamento Financeiro e Compras, pelo acolhimento, preocupação, ajuda, compreensão e sobretudo pela amizade que levo comigo. Uma palavra especial, ao Engenheiro Marco Ferreira por todo o seu apoio, ajuda e preocupação incondicional.

A toda a equipa que me acompanhou sendo eles o António Valente, Diogo Figueiredo, Alexandre Tavares, Helena Vinhas e Isabel Nunes tendo permitido uma excelente integração bem como pelo apoio concedido.

# Índice

---

Ficha de Identificação .....	i
Plano de Estágio.....	ii
Resumo .....	iii
Abstract .....	iv
Dedicatória .....	v
Agradecimentos.....	vi
Índice .....	vii
Índice de Figuras .....	viii
Glossário.....	ix
Introdução.....	1
Capítulo 1 – Enquadramento Teórico.....	2
1.1. Indústria Automóvel.....	3
1.2. Setor Automóvel em Portugal .....	4
1.3. Importância do Setor das Compras .....	6
Capítulo 2 – Apresentação do Group RENAULT e RENAULT CACIA, SA .....	8
2.1. História da RENAULT.....	9
2.2. RENAULT no Mundo.....	10
2.3. RENAULT Portugal, S.A. ....	11
2.4. Análise Económica.....	11
2.5. RENAULT CACIA, S.A. ....	12
2.5.1. Colaboradores.....	14
2.5.2. Cronologia RENAULT CACIA, SA .....	14
2.5.3. Produtos.....	16
2.5.3.1. Caixas de Velocidades.....	16
2.5.3.2. Produtos para motores .....	17
2.5.4. Funções.....	18
2.5.5. Certificações e Prémios .....	19
Capítulo 3 – Estágio Curricular.....	20
3.1. Introdução.....	21
3.2. Secção Compras Renault CACIA, SA. ....	23
3.3. Atividades desenvolvidas .....	24
3.4. Reflexão Crítica.....	30
Conclusão .....	31
Bibliografia .....	33
Anexos .....	35

# Índice de Figuras

---

Figura 1- Renault Voiturette A.....	9
Figura 2- Fábricas Renault pelo Mundo.....	10
Figura 3- Renault CACIA .....	12
Figura 4- Instalações Renault CACIA .....	12
Figura 5- Colaboradores Renault .....	14
Figura 6- Caixa de Velocidades JR.....	16
Figura 7- Caixa de Velocidades ND .....	16
Figura 8- Componentes Produzidos .....	16
Figura 9- 10.000.000 Caixas Produzidas.....	17
Figura 10- Componentes para Motores .....	17

# Glossário

---

ACAP	Associação do Comércio Automóvel de Portugal
APCER	Associação Portuguesa de Certificação
CACIA	Companhia Aveirense de Componentes para a Indústria Automóvel
CCD	Centro de Convívio e Desportivo
CUET	Chefe da Unidade Elementar de Trabalho
DA	<i>Demand d'Achat</i>
DCI	<i>Diesel Common-Rail Injection</i>
DED	<i>Demand D'Engagement Dépense</i>
DFC	Departamento Financeiro e de Compras
ESTG	Escola Superior de Tecnologia e Gestão
ETAR	Estação de Tratamento de Águas Residuais
EUA	Estados Unidos da América
FSR	<i>Fiche Situation Reglement</i>
IPG	Instituto Politécnico da Guarda
IPQ	Instituto Português de Qualidade
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
IVA	Imposto Sobre Valor Acrescentado
I&D	<i>Investigation and Development</i>

MABEC	Codificação Específica RENAULT
PIB	Produto Interno Bruto
PHF	<i>Pièces Hors Fabrication</i>
RHP	<i>Risque Hautement Protégé</i>
RS	<i>Renault Sport</i>
SAP	<i>Systems Applications and Products</i>
TCE	<i>Turbo Charge Engine</i>
UET	Unidade Elementar de Trabalho
UTAC	<i>United Test and Assembly Center</i>

# Introdução

---

O presente relatório insere-se no âmbito do estágio curricular, que encerra o terceiro ano da Licenciatura em Gestão, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão – Instituto Politécnico da Guarda.

O estágio teve início a 18 de setembro de 2017 e término a 07 de dezembro de 2017, perfazendo um total de 400 horas de trabalho. Realizou-se na empresa Renault Cacia, S.A., uma empresa Multinacional de grande dimensão e renome, especializada no setor automóvel, mais especificamente na fabricação de componentes mecânicos.

A escolha da Renault Cacia, S.A. para a realização do estágio curricular descrito no presente relatório teve como objetivos beneficiar da possibilidade de conhecer os procedimentos, exigências e métodos de trabalho que uma Multinacional exige, bem como da oportunidade de enriquecer o currículo profissional e experiência empresarial que esta oferece. Durante o período de estágio, houve a oportunidade de integração numa equipa profissional no Serviço de Compras, inserido no Departamento Financeiro e Compras da empresa, que concedeu a formação necessária para que o estagiário pudesse realizar as tarefas propostas com o sucesso pretendido.

O relatório encontra-se dividido em três capítulos. No capítulo 1, é realizado um enquadramento teórico, em termos económicos e em relação ao setor das compras e sua importância na realidade de uma empresa. No capítulo 2, é feita uma caracterização do Grupo Renault e da Renault CACIA, SA, a sua estrutura organizacional e a sua história. O capítulo 3 focaliza-se na descrição detalhada do estágio curricular, das funções do estagiário e de cada elemento essencial à realização do mesmo. Por fim, é apresentada a conclusão sobre esta nova experiência, os seus pontos positivos e negativos, o que foi aprendido e reaprendido ao longo deste estágio.

# Capítulo 1

---

## ENQUADRAMENTO TEÓRICO

## 1.1. Indústria Automóvel<sup>1</sup>

A indústria automóvel em Portugal contribui significativamente para o desenvolvimento da economia Portuguesa sendo fonte de emprego e de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) português. Esta atividade divide-se em várias áreas como fabrico de automóveis, de moldes e componentes.

A partir de 1960, a indústria automóvel começou a desenvolver-se permitindo o aumento da produção. A produção de automóveis em Portugal tem vindo a aumentar sendo responsável por um volume de negócios de 6.5 mil milhões de euros gerado por 417 sociedades. Uma das justificações para os valores contabilizados está relacionado com o forte investimento verificado neste setor principalmente em projetos de expansão.

Segundo a Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel (AFIA) AICEP, Portugal exporta 84% da sua produção sendo a atividade mais exportadora de Portugal, representando 11% das exportações nacionais. As exportações da indústria automóvel têm como principais destinos Espanha, Alemanha, França e Reino Unido.

O setor da indústria de componentes para automóveis é o que mais contribui para a economia portuguesa, justificando-se pela existência de 200 empresas em Portugal com 42.000 postos de trabalho, localizadas especialmente na zona norte do país mais em concreto no Porto, Braga e Aveiro devido à proximidade de mercados e ao custo de trabalho, sendo as fábricas mais importantes a Continental, Delphi, Faurecia, Renault Cacia e Bosch.

A indústria automóvel apresenta alguns pontos fracos, nomeadamente, a constante necessidade de capital, devido a custos elevados dos fatores de produção, escassez de fornecedores especializados nas matérias-primas que a indústria automóvel procura, necessidade de oferta de formação profissional aos colaboradores e a pouca autonomia deste setor. Para superar estes pontos fracos, a indústria automóvel apresenta pontos fortes como o seu contributo para a economia Portuguesa, infraestruturas e equipamentos de fabrico de elevada qualidade, localização estratégica e a elevada qualidade dos produtos.

---

<sup>1</sup> Este capítulo tem como base a informação retirada do site AICEP (2016) e Automonitor (2017).



## 1.2. Setor Automóvel em Portugal

A importância do setor Automóvel em Portugal é também bastante considerável na nossa economia. Em 2016, operavam em Portugal aproximadamente 200 organizações do setor automóvel, empregando mais de 42 mil pessoas e gerando um valor anual de 6.000 milhões de Euros, que representa 12% do Produto Interno Bruto nacional. É ainda o setor que gera mais receitas fiscais, cerca de 20% do total das receitas fiscais nacionais, e o que tem maior exportação no país.

Começaram a sentir-se avanços no setor automóvel português a partir da segunda metade do século XX, podendo ser dividido em três grandes fases:

- Durante o Estado Novo assistiu-se a uma inibição das importações e a um isolamento face ao resto do mundo;
- No fim da década de 70 e na década de 80, contrariou-se o movimento anterior, havendo uma abertura para o investimento estrangeiro (Projeto Renault);
- Nos anos 90, com a implantação da Autoeuropa em Portugal, o setor automóvel registou um crescimento significativo.

A indústria automóvel é hoje (2016) a 3ª maior no âmbito da indústria transformadora em Portugal. O setor automóvel em Portugal pode ser dividido em:

- Produção e montagem de veículos;
- Produção de componentes e acessórios automóveis,

e é uma base importante para a economia portuguesa, apesar da Balança Comercial Portuguesa do setor automóvel ser globalmente negativa. Porém, apresenta-se equilibrada no subsector dos componentes, ao contrário do da produção e montagem de veículos.

Em janeiro de 2016 foram produzidos em Portugal 8.317 veículos automóveis, uma queda de 39,5% face ao mês homólogo do ano anterior.

A produção nacional revelou neste mês um comportamento muito diferenciado em função do tipo de veículo:

- Queda acentuada da produção de veículos ligeiros de passageiros: -63,1%;
- Crescimento da produção de comerciais ligeiros: 31,3%
- Quebra moderada da produção de veículos pesados: -6,1%

Dos 8.317 veículos automóveis produzidos, 95,1% destinou-se à exportação.

No âmbito da produção de componentes, as cinco principais fábricas são a Continental, a Delphi, a Faurecia, a Renault CACIA, SA e a Bosch.

A indústria automóvel em Portugal tem vindo a sofrer modificações que foram desde a procura inicial de mão-de-obra barata até à incorporação de tecnologia de elevado valor acrescentado.

Por outro lado, com as crescentes preocupações ambientais e o aumento dos preços dos combustíveis, começam a surgir projetos que pretendem um aumento da quota do mercado do carro elétrico.

Todos estes dados demonstram que o ramo automóvel desempenha um papel crucial na economia. Trata-se de uma rampa de lançamento para a investigação e desenvolvimento de novas tecnologias e é um enorme empregador, tanto a nível nacional, como a nível mundial.

### 1.3. Importância do Setor das Compras

O termo Compras pode ser definido como a aquisição de bens e/ou serviços pelo qual se paga determinado preço. Segundo Lysons & Farrington (2006) (Citado por Ribeiro, 2008), atividade de compras é um procedimento pelo qual as empresas determinam os bens ou serviços a serem comprados, identificam e comparam os fornecedores disponíveis, negociam com os mesmos, assinam contratos e elaboram ordens de compras.

O Serviço de Compras assume um papel estratégico nos negócios face à gestão do volume de recursos envolvidos, principalmente financeiros, pondo de parte, cada vez mais, a imagem e o preconceito de uma atividade burocrática e rotineira, ou seja, um centro de despesas e não um centro de lucros.

Neste caso em concreto, o Serviço de Compras da Renault Cacia, S.A. assume total responsabilidade pela aquisição dos diversos bens e serviços necessários ao bom funcionamento da fábrica, sendo uma tarefa diária deste serviço. Os principais objetivos a alcançar na realização destas tarefas recaem em conseguir o melhor preço do mercado sem, no entanto, descuidar a qualidade exigida, reduzir os *leads times*, diminuir os circuitos desnecessários, alcançar o melhor tempo de entrega e nível de serviço. A Unidade Elementar de Trabalho (UET) Compras responde a essas necessidades expressas através de uma encomenda efetuada junto de um fornecedor externo de confiança por parte da Renault.

Para que os objetivos das Compras se cumpram tem que existir um esforço mútuo contando com um trabalho em equipa e existindo comunicação de forma a não existir fuga de informação e todos estejam informados dos processos em mãos. Para além disso, é necessário a colaboração dos clientes internos ao longo de todo o processo, conhecer bem o produto ou serviço que se pretende adquirir e os seus devidos fornecedores, e simultaneamente a elaboração de bons Cadernos de Encargos (CDC) de forma a não surgirem questões que levem à falha do processo.

Para a realização de uma excelente compra é necessário esta beneficiar a organização a nível de produção, competitividade e visibilidade no mercado. Para tal, é fundamental manter uma carteira de fornecedores atualizada e diversificada, tendo sempre o cuidado de selecionar os melhores fornecedores para estabelecer relações duradouras entre a empresa compradora e o fornecedor, principalmente com fornecedores de capital elevado que apresentem capacidades para fornecer encomendas da Renault Cacia S.A. de armazém e de investimento. Cada Ser Humano tem um perfil desenhado e este tem que se adaptar ao mundo onde se insere. O comprador tem que demonstrar que tem perfil para desempenhar tal função. Um comprador da Renault tem que estar atualizado e informado do mercado que o rodeia, ter capacidade de gerir conflitos existentes, ter capacidade de negociação, saber trabalhar em equipa e ter facilidade de comunicação pois é fundamental no estudo e compreensão de um comprador. Segundo Baskin & Aronoff (1980) (Citado por Vance, 1987) a comunicação é a troca de mensagens entre pessoas com o propósito de construir significados comuns.

O serviço de compras da Renault Cacia, S.A. enfrenta algumas dificuldades devido ao facto de estarem pendentes dos recursos financeiros existentes, pouca comunicação entre colaboradores, restrições relativas a consultas de fornecedores, estarem sob vigilância da Organização de Compras Ibérica e Francesa e a existência de acumulação de trabalho devido à escassez de recursos. Todos os dias existem novos processos com desafios a serem ultrapassados.

No Capítulo 2, vamos apresentar todo o grupo RENAULT e RENAULT CACIA, SA.

## Capítulo 2

---

APRESENTAÇÃO DO *GROUPE RENAULT* E RENAULT CACIA, SA

## 2.1. História da RENAULT

Em 1898 nasceu uma aventura industrial iniciada por um jovem de 21 anos, Louis Renault, que criou um carro artesanalmente chamado de “*Voiturette A*” conforme a figura 1. Nesse mesmo ano, surge uma sociedade entre Louis e os seus irmãos, atingindo rapidamente o reconhecimento na competição automóvel, na qual as suas “*voiturettes*” conquistaram vitórias.

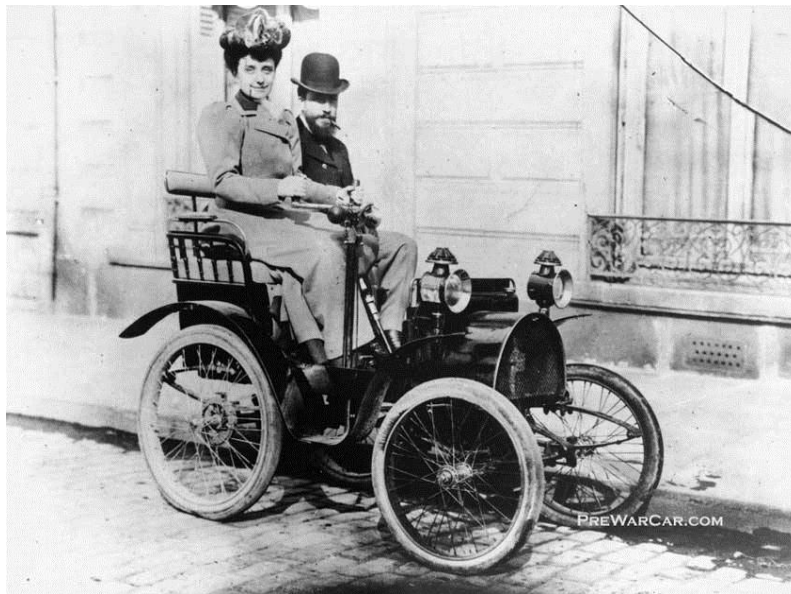


Figura 1- Renault *Voiturette A*  
(Fonte: [www.cochesclasicosdehoy.com](http://www.cochesclasicosdehoy.com))

As fábricas da Renault, em 1905, adotaram a produção em série, que, segundo Adam Smith (1776) (Citado por Bastos, 2015), se define por ser um sistema de produção que fabrica elevadas quantidades de produtos através de máquinas e trabalho padronizado aproveitando as economias de escala. Mais tarde, em 1913, a Renault adota o *Taylorismo*. Segundo o seu criador, Frederick Taylor (1911) (Citado por Infopédia, 2003-2017), aplica-se organização e divisão de tarefas dentro de uma empresa com objetivo de obter o máximo de rendimento e eficiência com o mínimo de tempo e atividade possíveis.

Em 1996, a Renault conquista a sua privatização recuperando a sua liberdade e conquistando o capital da Nissan a 27 de março de 1999 formando-se uma aliança entre as duas marcas. O principal objetivo da aliança destacava-se em ser um dos três melhores

e mais eficientes grupos automóveis do mundo, tanto em excelência técnica como na atratividade dos seus produtos e serviços. Com a aquisição de 80% do capital da *Samsung Motors*, em 2000, e da *Dacia*, em 1999, a Renault tornou-se a primeira marca europeia a associar-se a outras marcas criando uma estratégia de crescimento rentável e acelerando a sua internacionalização. Em resultado dessa aliança, as receitas do Grupo aumentaram exponencialmente.

## 2.2. RENAULT no Mundo

Um século após o nascimento da Marca Renault, o Grupo torna-se Multimarca e passa a estar presente em todas as regiões do mundo (figura 2). Atualmente, o Grupo Renault é um Grupo internacional que em 2014 marcava presença em 128 países. Está implantada industrialmente em 15 países, sendo a Renault Cacia, S.A. um dos 37 locais de produção da Renault.



Figura 2- Fábricas Renault pelo Mundo  
(Fonte: [www.group.renault.com](http://www.group.renault.com))

Toda esta expansão traz benefícios para o Grupo devido à maior proximidade com o cliente, diminuição de custos logísticos e reconhecimento mundial, tendo sempre em atenção as exigências implementadas pela marca.

### 2.3. RENAULT Portugal, S.A.

A Renault Portugal, S.A. é a filial do Grupo Renault em Portugal dedicada à comercialização de veículos automóveis, peças e acessórios e responsável pelas vendas e pós-vendas das marcas Renault e Dacia.

A marca Renault chegou a Portugal em 1964 implantando uma empresa na Guarda e outra em 1980 em Setúbal. Nos 37 anos de história de presença direta da Renault em Portugal, a marca Renault lidera o mercado Português quer nos veículos de passageiros quer nos comerciais ligeiros.

### 2.4. Análise económica

Analisando dados económicos e estatísticos, a Renault encontra-se muito bem classificada devido às estratégias adotadas no mercado da indústria automóvel.

A Renault reúne mais de 120.000 colaboradores e dispõe de 12.000 pontos de venda pelo mundo sendo estes os responsáveis pela visibilidade que a marca conquista todos os dias.

No final do primeiro quadrimestre do ano de 2016, segundo a Renault, a empresa Renault já contabilizava um volume de faturação no valor de 10.489 milhões de euros conquistando uma margem operacional de 3.282 milhões de euros no final de 2016. Em 2016, o Grupo vendeu cerca de 3 milhões de automóveis (Automonitor, 2017).

Para responder aos grandes desafios tecnológicos do futuro e prosseguir a sua estratégia de crescimento rentável, o Grupo apoia-se no desenvolvimento internacional e na complementaridade das três marcas – Renault, Dacia e Samsung *Motors*.

O Grupo Renault está entre os líderes do setor automóvel sendo a primeira marca europeia que usou como estratégia de mercado a associação com outras marcas.



## 2.5. RENAULT CACIA, SA

A empresa Renault Cacia, S.A., (figura 3) fábrica do Grupo Renault, dirigida por Juan Pablo Melgosa, localiza-se num ponto estratégico de acesso e de desenvolvimento económico, mais precisamente na Região de Aveiro, Freguesia de Cacia.



Figura 3- Renault CACIA  
(Fonte: <http://www.jornaldenegocios.pt>)

A Renault Cacia, S.A. é responsável pela produção de órgãos e componentes mecânicos para a indústria automóvel desde setembro de 1981, tendo em 1980 iniciado a sua construção.

O início da produção deu-se em 1981 com a produção de caixas de velocidades HA e JB e em 1982 com a produção de motores C. Os componentes mecânicos para os diferentes motores e caixas começaram a ser produzidos nestas instalações em 1988, as árvores de equilibragem e as bombas de óleo em 2012, entre outros componentes.

As instalações da Renault Cacia, S.A. (figura 4) ocupam uma superfície total de 300.000m<sup>2</sup> e uma área coberta de 70.000m<sup>2</sup>, combinando uma excelente operacionalidade pelo seu perfil físico, que permite um ótimo esquema de distribuição e facilidade de fluxos, de pessoas e de equipamentos. A empresa subdivide a sua área operacional em 10 partes distintas: unidade de caixas de velocidade, componentes mecânicas, armazém, tratamentos térmicos, oficina central, central de fluídos, direção, posto medico, cantina, centro de convívio e desporto (CCD).



Figura 4- Instalações Renault CACIA  
(Fonte: [www.renault.pt](http://www.renault.pt))

Sendo uma empresa Multinacional e de grande dimensão, a sua implantação em 1981 possibilitou o desenvolvimento económico, cultural e social do Distrito de Aveiro. Presentemente, é uma das empresas que mais recrutamento realiza, colaborando para a diminuição da taxa de desemprego, acolhe fornecedores da região e, conseqüentemente, consegue dinamizar a freguesia de Cacia com o movimento constante de pessoas, empresas nacionais e estrangeiras. Tudo isto contribui para o melhoramento da economia nacional.

## **Visão**

A visão da Renault Cacia, S.A. consiste em *“Ser a referência nas fábricas mecânicas a nível da Aliança pela competitividade dos nossos produtos e excelência da nossa equipa humana, para assegurarmos o nosso futuro industrial.”*.

## **Missão e Valores**

A missão da Renault Cacia, S.A. foca-se na fabricação de componentes atrativos, que conquistem a confiança dos Portugueses e que sejam fonte de progresso para as pessoas. As empresas transmitem valores aos seus colaboradores de forma a cultivar uma cultura saudável no dia-a-dia da empresa. A Renault Cacia, S.A. pretende transmitir aos seus clientes ser uma empresa desafiadora, próxima e confiável.

## **Objetivo**

Uma empresa sem objetivos a conquistar é uma organização de poucas perspectivas no seu crescimento. A Renault Cacia, S.A. fomenta objetivos fixos de forma a conquistar o sucesso, o espírito de convergência, união e dedicação de cada Mulher e Homem que se dedicam diariamente a esta empresa.

*“O nosso objetivo é construir uma empresa moderna e competitiva, com um sistema industrial competitivo, flexível e sustentável.”*

### 2.5.1. Colaboradores

Todas as organizações são constituídas por colaboradores que mutuamente transformam a matéria-prima em rendimento. A Renault Cacia, S.A. em maio de 2017 era constituída por 1277 colaboradores dos quais 1152 eram Homens e 125 Mulheres, com idade média de 42 anos.

Ao longo da estadia do colaborador nesta empresa é-lhe transmitido valores de lealdade, capacidade de adaptação, conceitos de performance e as orientações convenientes. O colaborador deve adotar atitudes de transparência, simplicidade e eficácia, e espírito de equipa.

Para o sucesso e qualidade de uma empresa, é fundamental apostar na formação e



Figura 5- Colaboradores Renault  
(Fonte: [www.expresso.sapo.pt](http://www.expresso.sapo.pt))

qualificação dos seus colaboradores (figura 5). A empresa Renault Cacia, S.A. aposta na formação dos seus colaboradores, oferecendo 39 horas anuais de formação e regalias sociais para os colaboradores que apostam na sua qualificação fora da empresa.

A valorização das pessoas favorece a mobilização, o compromisso dos colaboradores e o seu bem-estar no seio da empresa. Nesse sentido, a Renault Cacia, S.A. distingue os colaboradores que, pela sua ação e atitudes, contribuem para o progresso da fábrica e os que privilegiam o rigor, a reatividade e a responsabilidade no seu trabalho quotidiano, através de um prémio de mérito.

### 2.5.2. Cronologia RENAULT CACIA, SA

Neste ponto, apresenta-se uma breve cronologia da empresa, desde 1980, até ao ano atual.

- 1981 – Abertura da fábrica Renault em Cacia.
- 1981 – Início da produção de caixas de velocidades.

- 1982 – Início da maquinação e montagem de motores.
- 1985-2000 – Parceria com a Metalúrgica Funfrap (Fundição, Grupo TEKSID) e a Renault.
- 1988 – Início da produção de componentes mecânicos para outras fábricas do grupo.
- 1992 – Fabricante exclusivo de motores para *Twingo* (produção de 1.700 motores/dia).
- 1995 – Certificação da Empresa – ISO 9002, Instituto Português de Qualidade (IPQ).
- 1997 – Início da produção para construtores fora da Renault.
- 1997 – Certificação da qualidade pela *Union Technique de l'Automobile du Motorcycle et du Cycle (United Test and Assembly Center)*.
- 1997 – Acreditação dos laboratórios pelo Instituto Português da Qualidade.
- 1998 – Níveis de produção atingidos: 3.400 motores, 2.200 caixas de velocidades e 16.500 componentes automóveis.
- 1999 – Filiação da fábrica: construção de uma nova sociedade – CACIA - Companhia Aveirense de Componentes para a Indústria Automóvel, SA.
- 2000 – Venda da Funfrap ao grupo Fiat.
- 2009-2012 – Projeto Nissan (baterias).
- 2017- Início de um projeto para a produção de novas caixas de velocidades.

### 2.5.3. Produtos

A empresa Renault Cacia, S.A. tem como preocupação diária a fabricação dos seus produtos com a melhor qualidade possível, de forma a manter a competitividade que tem instaurado no mercado automóvel.

Atualmente produz dois tipos de caixas de velocidades, assim como vários componentes para motores, nomeadamente bombas de óleo, árvores de equilibragem e outros componentes em ferro fundido e alumínio.

#### 2.5.3.1. Caixas de Velocidades

Esta empresa dedica-se à fabricação de dois tipos de caixas de velocidades manuais diferentes:

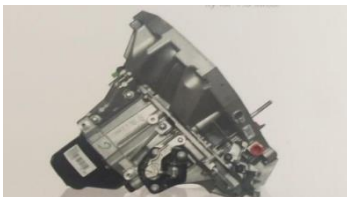


Figura 6- Caixa de Velocidades JR  
(Fonte: Brochura Renault)

Caixa de velocidade JR, conforme a figura 6, é fabricada desde 2002. É uma caixa de 5 velocidades que equipa uma vasta gama de veículos particulares e utilitários da Renault, Dacia, Daimler e Mobius.



Figura 7- Caixa de velocidades ND  
(Fonte: Brochura Renault)

Caixa de velocidade ND, conforme a figura 7, é fabricada desde 2001. É uma caixa de 6 velocidades e que equipa veículos particulares da Renault e Nissan a gasóleo. Distinguem-se no mercado pelo seu módulo de comando interno e pela marcha atrás sincronizada.

A caixa de velocidade é constituída de raiz nesta empresa usando componentes recebidos do exterior e outros produzidos nas suas próprias instalações como as árvores (1), caixas diferenciais (2), carretos (3), eixos (4) e cárteres (5), como é visível na figura 8.



Figura 8- Componentes produzidos  
(Fonte: Brochura Renault)



Figura 9- 10.000.000 Caixas produzidas  
(Fonte: www.renault.pt)

A empresa Renault contabilizou a 26 de junho de 2017 a produção de 10 milhões de caixas de velocidades (figura 9), sendo o produto mais rentável para esta empresa e estando perspetivado o início de produção de uma nova caixa de velocidades da nova geração do Grupo Renault, que serão colocadas na nova família de veículos que a aliança Renault-Nissan pretende produzir em

2018-2019.

### 2.5.3.2. Produtos para os Motores

A Renault Cacia, S.A. dedica-se à fabricação de vários componentes para motores como tambores (1), tampas culassas (2), coletores (3), cárteres (4 e 5), balanceiros (6), bombas de óleo (7) e árvores de equilibragem (8), (figura 10).

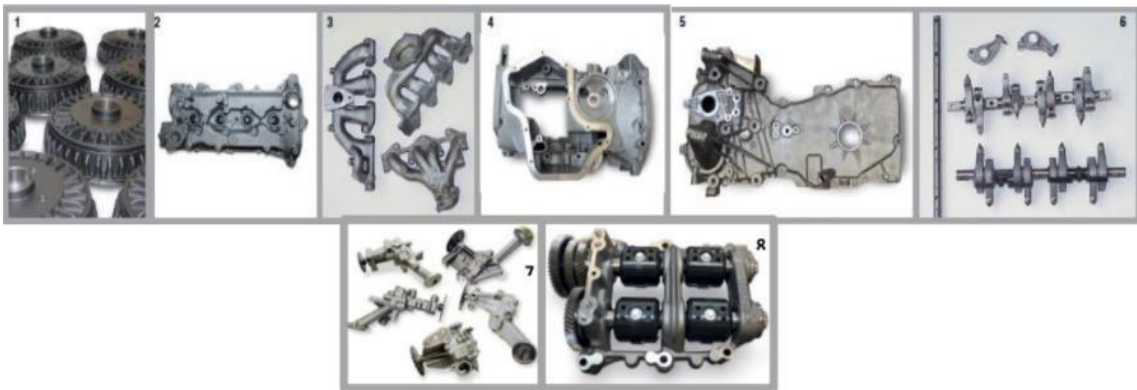


Figura 10- Componentes para motores  
(Fonte: Brochura Renault)

O rigor produtivo, a investigação e desenvolvimento são os principais indicadores para a construção de produtos de excelente qualidade. A Renault Cacia, S.A. apresenta como principais vantagens competitivas o grande avanço no processo de maquinação, na automatização de tarefas e na montagem de componentes mecânicos, dispondo de meios certificados de avaliação e controle de qualidade.

## 2.5.4. Funções

Na RENAULT CACIA, SA, todos os colaboradores são agrupados em 4 grandes funções: suporte, fabricação, engenharia e terciário.

### **SUPORTE**

- Logística: programa que coordena os fluxos de aprovisionamento, os programas de fabricação e as expedições, com o objetivo de obter maior quantidade, diversidade e bom prazo de entrega, tudo ao menor custo possível.
- Qualidade: produz conforme as normas, respeitando os modos operatórios e assegurando ao cliente a entrega de um órgão irrepreensível.

### **FABRICAÇÃO**

- Maquinagem: a missão principal é assegurar a transformação das peças brutas, dando-lhes forma consistente. Consiste em transformar as peças provenientes da fundição e forja, obtendo-se a forma geométrica exigida.
- Montagem: efetua-se a montagem de peças previamente maquinadas, respeitando os modos operatórios.

### **ENGENHARIA:**

- A montante e durante os projetos, a engenharia define e faz evoluir os produtos e processos de fabrico de uma peça ou órgão.

### **TERCIÁRIO:**

- Manutenção: a missão da manutenção consiste em garantir a *performance* dos

meios de fabrico, garante a disponibilidade dos equipamentos produtivos dinamizando e acompanhando todo e qualquer desvio de processo.

### 2.5.5. Certificações e Prémios

A Renault CACIA foi eleita no Grupo Renault como a melhor do mundo na produção de componentes e, ao longo do seu crescimento desde 1981, adquiriu diversas certificações assim como prémios.

#### **Certificações**

- Desde 1993: *Label* Risco Altamente Protegido (RHP Risque Hautement Protégé)
- Desde 1997: Certificação da Qualidade – ISO 9002, pela UTAC;
- Desde 2000: Certificação Ambiental – ISO 14001, pela UTAC;
- Desde 2002: Certificação do Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001– 2000 pela UTAC;
- Desde 2004: *Label* do Sistema de Segurança e Condições de Trabalho;
- Desde 2008: certificação dos Sistemas Gestão Qualidade e Ambiente pela APCER (Associação Portuguesa de Certificação)
- Desde 2011: Sistema Gestão da Qualidade Renault.

#### **Prémios**

- Invest (maiores empresas zona centro) (2007, 2009, 2011, 2012);
- Energias De Portugal: Racionalização da Energia (2009);
- Câmara Comércio e Indústria Luso-Francesa: Troféu Investimento (2004, 2011);
- CCILF: Troféu Ambiente (2004);
- CCILF: Troféu Exportação (2014).

No capítulo 3 vamos apresentar as principais atividades desenvolvidas pelo estagiário durante o período de estágio.



## Capítulo 3

---

### ESTÁGIO CURRICULAR

### 3.1. Introdução

Neste capítulo serão descritas as atividades mais relevantes realizadas ao longo das 12 semanas de estágio no Serviço de Compras da empresa Renault Cacia, S.A., desenvolvendo as diversas fases do processo de compra, conforme será descrito no presente capítulo.

Assim, numa primeira parte e num contexto de sala, foi efetuada uma apresentação da empresa e do grupo Renault, quais as suas regras de funcionamento, os departamentos, a sua missão, a evolução histórica e produtiva, o tipo de produtos produzidos, assim como os seus clientes e os projetos futuros, seguindo para uma explicação bastante detalhada dos procedimentos a realizar e os programas a usar por parte do estagiário.

Numa segunda parte, o estagiário começou a desenvolver o trabalho de auxílio aos membros integrantes do serviço das compras fazendo o mais diverso tipo de funções que eram propostas.

Numa terceira parte, e após uma baixa médica de uma colaboradora que exercia a função de compradora, foi questionado ao estagiário se se sentia capaz de desenvolver o trabalho integral da mesma, tendo a resposta sido afirmativa. Após esse dia, o estagiário desenvolveu até ao final do seu estágio a função de comprador integrado na equipa fazendo face a todos os desafios diários a que este esteve sujeito.

Para maior facilidade no entendimento dos procedimentos efetuados ao longo do estágio, apresentamos uma breve explicação de alguns termos chave importantes:

**SAP** - (*Systems Applications and Products*) - Software de gestão de empresas. No meu caso, trabalhava com duas vertentes;

**SAP- ALCOR** (Anexo 1) Ramo do SAP que lida diretamente com todos os detalhes dos fornecedores e com todos os tipos de encomendas;

**SAP-PHF** (Anexo 2) - Ramo do SAP que está diretamente ligado ao armazém (sendo maioritariamente usado pelos funcionários deste).

**ZINT** (Anexo 3) – Documento emitido todos os dias de manhã que detalha as requisições de compra provenientes do armazém;

**DA- Demand d'achat** - Pedido de compra. Documento emitido pelo requerente da compra que dá o aval para seguir com a encomenda;

**MABEC** (Codificação Específica RENAULT) - Código específico para cada material/artigo dado exclusivamente pela Renault;

**Plano das peças**- Plano desenhado pelos técnicos Renault que explicita todos os detalhes de peças exclusivas, que na maior parte das vezes têm de ser feitas de raiz;

**Recondução**- Possível realizar uma encomenda sem ser necessária a consulta ao fornecedor, quando a última tenha sido efetuada há menos de um ano, sendo reconduzido o pedido ao mesmo fornecedor, saltando então a etapa de pedido de proposta de preço.

### 3.2. Secção Compras Renault CACIA, SA

O critério de departamentalização usado na empresa Renault é a departamentalização formal por função. Isto significa que, cada atividade está organizada por departamento específico e com os respetivos cargos, beneficiando de maior organização e eficiência. A Renault Cacia, S.A., adota o mesmo tipo de departamentalização sendo o Serviço de Compras constituído por 6 elementos divididos por duas áreas diferentes, *Pièces Hors Fabrications* (PHF's) ou Serviços, constituindo a estrutura orgânico-funcional deste serviço conforme a figura 11.

O organograma na figura 11 representa os órgãos do Serviço de Compras e as suas devidas relações de autoridade e responsabilidade existentes entre si.

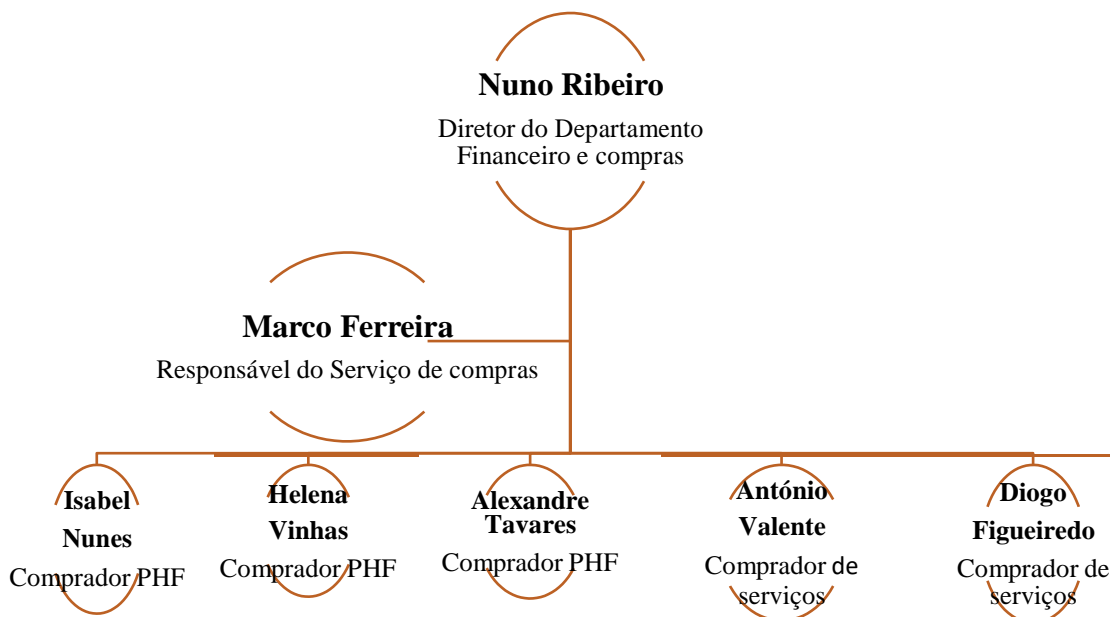


Figura 11- Hierarquia UET Compras  
(Fonte: Elaboração própria)

De uma forma resumida, os objetivos do departamento de compras poderão ser subdivididos em cinco procedimentos principais:

- Guardar, nas melhores condições, as quantidades indicadas no pedido de compra (requisição interna de compra), dos bens e serviços especificados, ao fornecedor selecionado;

- Todos os materiais devem satisfazer integralmente as especificações, normas técnicas, requisitos de qualidade, e garantias técnicas, explícitos nos pedidos de compra;
- Os prazos de tratamento da encomenda, de fornecimento, de transporte, de desalfandegamento e de receção (componentes do prazo de aprovisionamento indicado no pedido de compra) devem ser estritamente respeitados, a fim das datas limites, indicadas no plano mestre da produção, não serem ultrapassadas;
- Os preços de compra devem ser os melhores do mercado;
- As condições de pagamento negociadas com os fornecedores devem estar cobertas, sempre que possível, pelas condições de recebimento dos clientes, acordadas pelo Departamento de Vendas.

Em termos de objetivos específicos do departamento das compras, considerou-se ter em conta os seguintes:

- Cumprimento de todos os compromissos negociados com os fornecedores em cada contrato;
- Atualização da informação relativa aos itens de compra corrente, face à evolução e desenvolvimento de novos materiais e técnicas.

### 3.3. Atividades desenvolvidas

Vamos apresentar as atividades principais desenvolvidas ao longo das 400h de estágio.

#### **PEDIDO DO ZINT**

Zint é um documento emitido diariamente, por via do *software* SAP, que é convertido num documento Excel onde se encontram todos os detalhes relativos às DA's originárias do armazém. Sucessivamente, competia ao estagiário verificar se era possível fazer a recondução dos artigos, ou seja, se o artigo em questão tinha sido comprado no último ano e, se sim, competia ao mesmo fazer o pedido de compra. Numa segunda fase, aos artigos que não era possível fazer a recondução verificava-se qual o nome e referência de

fabricante e, de seguida, efetuavam-se os pedidos de proposta/consulta ao fabricante ou ao representante da marca.

## **CONSULTA E ANÁLISE**

ZINT - Antes de analisar qual era o artigo a ser requisitado, consultava o histórico de encomendas, através do SAP- ALCOR, para analisar a evolução do preço ao longo dos tempos e confirmar a data da última encomenda. Caso esta tivesse sido efetuada há menos de um ano, seria possível fazer uma recondução. Caso contrário, seria necessário pedir orçamento a diversos fornecedores e só após a sua resposta, é que se avança com a encomenda. Este tipo de encomendas tinha uma particularidade especial, era codificada através de um MABEC.

Para o pedido de proposta de uma peça que detém um plano técnico, era necessário consultar o SAP- PHF e descarregar o documento do plano da peça em questão, para enviar ao fornecedor, caso contrário, este não conseguiria fornecer a encomenda. No caso do pedido de proposta para os componentes de motores e peças elétricas, seria apenas necessário efetuar o pedido sem qualquer anexo requerido. Após a receção dos orçamentos no *email*, e depois de obter o número da DA, daria seguimento à encomenda (Anexo 4) utilizando o SAP-ALCOR, sendo esta registada com o número 420xxxxxxx. Após este procedimento, era recebido no *email*, um documento com todas as especificações da encomenda para ser reencaminhado para o fornecedor que por sua vez, teria de o devolver como confirmação da receção do pedido.

CDC - Todo o processo se inicia com a entrega de um Caderno de Encargos (CDC) por parte do cliente interno. O CDC descreve quais as suas necessidades e quem é o responsável técnico. É de referir, que só existe criação de CDC nos artigos não codificados, ou seja, não têm referência MABEC.

O comprador, ao receber o CDC, atribuí um código, o qual consta o ano, o número respetivo do comprador e um número sequencial, por exemplo, 2017/PTx/xxxx. Esta

atribuição realiza-se com objetivo de organização e identificação dos vários processos existentes. Após análise do CDC, o comprador juntamente com o responsável técnico decidem quais são os melhores e os mais adequados fornecedores a consultar enviando-lhes via correio eletrónico o CDC e as normas de segurança, ambiente e medidas de prevenção a terem em conta na realização da sua proposta. Os fornecedores terão que enviar uma proposta técnica para os técnicos da Renault Cacia, S.A. e outra proposta técnica e comercial para o Serviço de Compras.

### **ENCOMENDA DE CONSUMO DIRETO**

Este tipo de encomenda era iniciada a partir da receção de um caderno de encargos, por parte do cliente, pelo comprador. Posteriormente, era feita a análise de mercado e a sua consulta (Anexo 5) a diversos fornecedores. Após a receção dos orçamentos e do seu estudo, era apresentada a melhor proposta e inserida no sistema. Era então registada a DA (cujo número de registo começava por “101.....” (fator distintivo) no SAP-ALCOR e era necessária a validação no seu circuito (Anexo 6) por parte dos diversos intervenientes na compra e dos seus superiores, para ser possível prosseguir com a encomenda a partir do sistema, sendo esta registada com o número 420xxxxxx.

Após este procedimento, era recebido, no *email*, um documento com todas as especificações da encomenda para ser reencaminhado para o fornecedor que por sua vez, teria de o devolver como confirmação da receção do pedido.

### **ENCOMENDA DE INVESTIMENTOS**

Uma encomenda de investimento tinha como conteúdo, materiais cujo valor de aquisição era elevado. O que iniciava este procedimento, era a receção de um caderno de encargos por parte do comprador, elaborado por um cliente, contendo todas as especificações necessárias para ser feita uma boa compra.

Após a análise de mercado eram efetuados os pedidos de proposta aos fornecedores mais adequados ao material a ser requisitado. Aguardava-se pela obtenção de pelo menos dois

orçamentos, caso o material não fosse de um fabricante específico.

A seguir era então elaborada uma grelha de seleção de fornecedor, onde eram comparados os diferentes preços oferecidos, onde se constatava se tinha ocorrido alguma negociação e os diversos detalhes da proposta. Por fim, assinalava-se qual o fornecedor escolhido e quais os rejeitados, acompanhado de uma explicação genérica para a seleção.

Após conclusão desta etapa, era necessário enviar uma cópia assinada para cada participante da validação, de modo a obter o aval para inserir a proposta e o número de DA no SAP-ALCOR.

Já inserida no sistema, a DA necessitava de mais uma validação para se poder prosseguir com a encomenda, sendo esta registada com o número 480xxxxxx.

Após este procedimento, era recebido, no *email*, um documento com todas as especificações da encomenda e a *Fiche Situation Reglement* (FSR) para serem reencaminhados para o fornecedor.

## **CONTRATOS**

Todos os fornecedores com quem o setor de compras trabalhava, tinham uma ficha individual em sistema, com todos os seus detalhes, desde números de telefone, moradas, endereços de *email*, quais os materiais que forneciam, quantas vezes ao ano e desde quando.

## **ENTRADA DE MATERIAIS EM CONTRATO**

Para dar entrada de um material em contrato (Anexo 7), este teria de ter sido comprado pela fábrica pelo menos duas vezes em 2016. Para proceder a esta análise, recorria-se ao SAP-ALCOR que, através da extração de dados para um ficheiro Excel, fornecia todos os materiais comprados neste ano ao fornecedor específico. Após uma análise detalhada deste documento eram realçados os artigos que cumpriam o requisito para entrar em contrato. Através de um ramo do SAP-ALCOR, eram introduzidos os MABEC dos materiais e os



respetivos preços na ficha do fornecedor, estando assim considerados em contrato.

Era também feito um balanço económico, ou seja, eram comparados os preços do fornecedor que iria ter o material em contrato, com os preços da concorrência, podendo assim determinar-se os ganhos ou prejuízos com este compromisso.

Com este procedimento, caso a fábrica necessitasse de encomendar algum artigo que estivesse em contrato, o pedido já não passaria pelo setor das compras, iria diretamente para o fornecedor, diminuindo assim a carga de trabalho dos compradores e o tempo de espera pelos materiais.

### **SAÍDA DE MATERIAIS DE CONTRATO**

Através do SAP-ALCOR, era possível extrair, em documento Excel, todos os materiais incluídos em contrato de um fornecedor específico. Para se retirar um artigo de contrato, este não poderia ter sido encomendado nos últimos dois anos. Então, após análise do ficheiro Excel e separando os materiais que não tinham tido encomendas no prazo estabelecido, estes eram retirados da ficha do fornecedor.

Caso fosse necessária a sua encomenda novamente, este procedimento teria de passar pelo setor das compras.

### **ABERTURAS DE STOCK**

Todos os materiais encomendados pelo Renault CACIA, SA, nem que fosse só uma vez, eram codificados pelo MABEC e categorizados pelo Grupo de Mercadoria.

Quando era necessária a aquisição de um novo artigo, era obrigatório pelas compras categorizá-lo. Através do SAP-ALCOR era possível encontrar materiais semelhantes e assim atribuir o “número de família” ao novo artigo.

## **ELABORAÇÃO DE PASTAS DE ENCOMENDA E CADERNOS DE ENCARGO**

De maneira a ter todos os detalhes de cada processo disponíveis quando necessário, eram realizadas pastas de encomenda e caderno de encargos.

Anteriormente, este tipo de arquivo era feito fisicamente, mas para precaver a pegada ecológica da Renault CACIA, SA e economizar nos recursos, este passou a ser feito digitalmente através de uma pasta partilhada pelos compradores do setor Compras.

### **PASTAS DE ENCOMENDA**

Este arquivo digital era necessário para as encomendas de armazém, pois estas não eram iniciadas por um caderno de encargos. A pasta tinha por objetivo ter registo de todas as propostas feitas e recebidas, assim como qualquer alteração por parte do fornecedor ou do cliente.

A abertura da pasta era iniciada então pelo primeiro pedido de proposta de orçamento aos fornecedores e tinha como identificação o número da DA, para facilitar a sua busca caso fosse necessário. Aquando da receção dos orçamentos por parte dos fornecedores, via *e-mail*, estes eram arquivados nessa pasta.

### **REUNIÃO COM FORNECEDORES**

Durante o estágio curricular, surgiu e foi-me permitida a hipótese de ter algumas reuniões com fornecedores estrangeiros e portugueses. Consegui aprender o que era ter uma abordagem mais pessoal e o que é realmente a negociação com um fornecedor, ou seja, a sensibilidade para a análise de preços e materiais, ultrapassando ao mesmo tempo barreiras de idiomas diferentes.

### 3.4. Reflexão Crítica

Através da realização das 400 horas de estágio, o estagiário apercebeu-se de que a Renault Cacia, S.A. funciona através de objetivos pré-estabelecidos, fator que traz motivação. Os colaboradores mantêm entre eles uma relação de amizade, criando um ambiente familiar e acolhedor, tornando a competitividade uma competição saudável constituindo a base para alcançar os objetivos.

O serviço de compras trabalha de uma forma padronizada, automática e *online*, isto no sentido das tarefas a serem realizadas terem o seu guião de procedimento, automáticas porque se realizam através de um sistema informático de forma a minimizar falhas e *online* de modo à comunicação ser realizada de forma instantânea para qualquer ponto do mundo. Este procedimento acaba por facilitar a adaptação de novos colaboradores, que atualmente são necessários no Serviço de Compras devido ao grande volume de trabalho que este serviço tem.

O estágio realizado foi repleto de aprendizagem, conhecimento e enriquecimento profissional avaliado como uma experiência única na vida profissional. Mas, no entanto, foram percebidas algumas dificuldades e obstáculos. A inúmera informação interna do funcionamento da Renault, complicou o início do estágio pois era muita informação ao mesmo tempo. Uma melhor introdução ao funcionamento da fábrica, poderia ter facilitado a lógica e o conhecimento, o que teria permitido um melhor trabalho desde o início.

Em suma, este estágio foi de extrema importância para o estagiário para a sua carreira profissional e vida pessoal pois teve oportunidade de analisar os procedimentos existentes numa Multinacional e a elevada rigorosidade que as tarefas exigem de forma a evitar grandes falhas.

## Conclusão

---

O presente relatório descreve toda a aprendizagem que se obteve ao longo do período de estágio no Departamento Financeiro e Compras da Renault Cacia, S.A. Durante o mesmo, foi possível aplicar os conhecimentos adquiridos nas Unidades Curriculares da Licenciatura em Gestão de forma prática, passando da teoria para a ação, e de forma profissional pois num curto período de tempo foi necessário compreender a atividade da empresa, conhecer as tarefas a realizar e os seus métodos de trabalho de forma rápida e eficaz.

A realização deste estágio possibilitou um enorme crescimento do estagiário, tanto a nível profissional como pessoal, conhecer a dinâmica de uma marca Multinacional, conhecer realidades até ao momento desconhecidas, adquirir competências até então não desenvolvidas e conhecer a importância que um departamento de compras tem numa empresa, pois todo o seu sucesso depende da satisfação dos seus clientes e uma pequena falha ou atraso, como a falta de um simples material, pode resultar na paragem da fábrica.

Os objetivos planificados no plano de estágio foram todos cumpridos com sucesso. O processo de compra é constituído por várias fases nas quais o estagiário teve oportunidade de desempenhar cada uma delas usando algumas ferramentas nunca antes exploradas, como o caso do *software* SAP.

É ainda de salientar que, para atingir um certo domínio nos procedimentos da área de compras, é necessário um longo período, dado que neste setor de atividade as particularidades da função são de tal forma minuciosas que o seu domínio e autonomia se alastram no tempo.

Ainda assim, o estagiário considera que o período de estágio curricular se traduziu num percurso evolutivo, no qual foi importante a cooperação e disponibilidade de todos os membros da equipa.

Desde o início, o estagiário assumiu o princípio da pontualidade, assiduidade, disponibilidade e eficiência, o que resultou em toda a dedicação e desempenho em cumprir as tarefas que eram propostas diariamente.

O balanço final acerca do Estágio desenvolvido é extramente positivo pois foi uma oportunidade enriquecedora e gratificante de grande importância para a formação profissional e acadêmica.

## Bibliografia

---

AICEP. (2016) - *Portugal global*. Disponível em WWW:<URL:[http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Documents/Revistas\\_PDFs/](http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Documents/Revistas_PDFs/)>, visitado em 17 de novembro de 2017.

Auto.Monitor. (2017) - *Grupo Renault com recorde de vendas mundial em 2016*. Disponível em WWW:URL:<http://automonitor.pt/2017/01/17/mercado-e-estatisticas/grupo-renault-com-recorde-de-vendas-mundial-em-2016/>, visitado em 28 de novembro de 2017.

Bastos, E. (2015) - *Produção em Série*. Disponível em WWW:URL:<https://www.portal-gestao.com/artigos/7673-o-que-e-a-producao-em-serie.html>, visitado em 29 de novembro de 2017.

Colaboradores Renault [imagem da página Expresso]. (n.d.). Recuperado de <https://expresso.sapo.pt/>, visitado em 18 de novembro de 2017.

Fábricas Renault pelo Mundo [imagem da página Renault]. (n.d.). Recuperado de <https://group.renault.com/>, visitado em 18 de novembro de 2017.

Infopédia, (2003-2017) – *taylorismo in Artigos de apoio*. Porto: Porto Editora, 2003-2017. Disponível na Internet: [https://www.infopedia.pt/apoio/artigos/\\$taylorismo/\\$taylorismo](https://www.infopedia.pt/apoio/artigos/$taylorismo/$taylorismo), visitado em 28 de novembro de 2017.

Instalações Renault CACIA [imagem da página Renault]. (n.d.). Recuperado de [https://renault.pt/Portugalglobal\\_n87.pdf](https://renault.pt/Portugalglobal_n87.pdf)>, visitado em 18 de novembro de 2017.

Renault CACIA [imagem da página Jornal de Negócios]. (n.d.). Recuperado de <https://jornaldenegocios.pt/>, visitado em 18 de novembro de 2017.

Renault Voiturette A [imagem da página Coches Clasicos de Hoy]. (n.d.). Recuperado de <https://cochesclasicosdehoy.com/>, visitado em 18 de novembro de 2017.

Ribeiro, G. (2008) - *A importância da função de compras nas organizações*. IETC Categoria. Disponível em WWW:URL:[http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/impressao\\_artigo/541](http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/impressao_artigo/541), visitado em 05 de dezembro de 2017.

Vance, C. M. (1987) - Extending Academic Impact: Teaching Students How To Teach Interpersonal Skills To Their Future Subordinates. Vol 1. *Journal of management education*: Loyola Marymount University, 2016.ISBN10.1177/105256298701100309

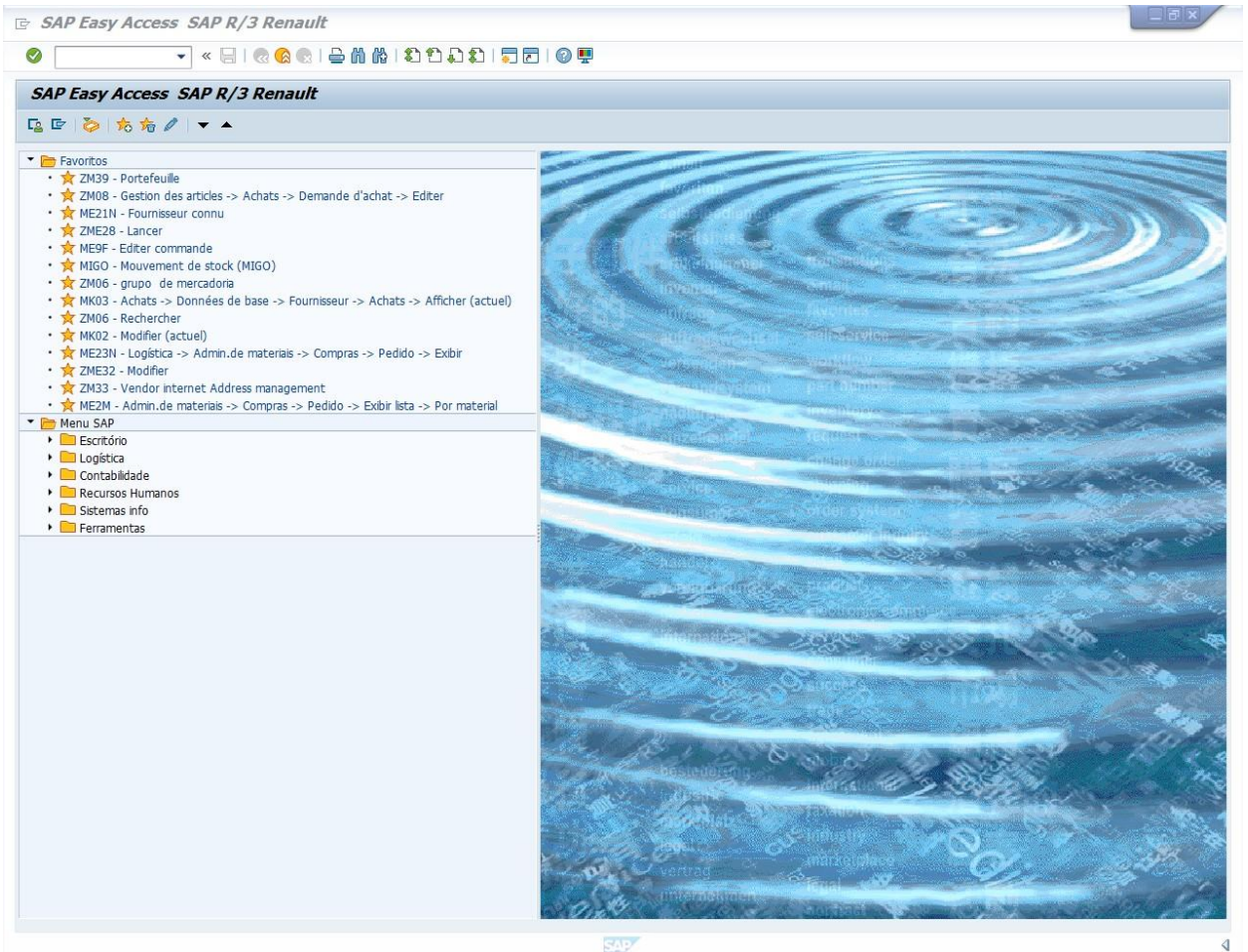
## Anexos

---

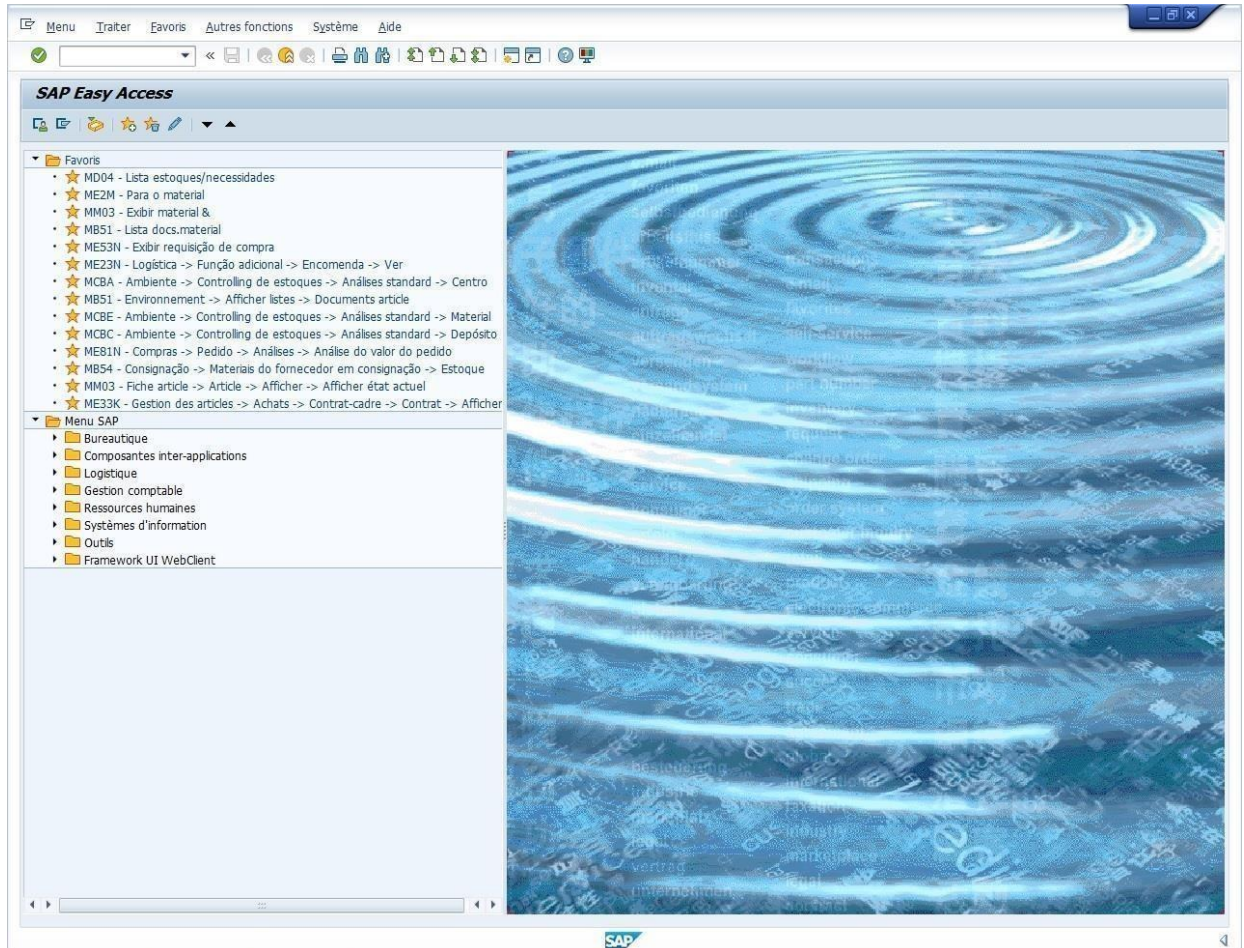
Anexo 1 - SAP-ALCOR.....	36
Anexo 2 - SAP-PHF.....	37
Anexo 3 – ZINT .....	38
Anexo 4 – CRIAR ENCOMENDA.....	39
Anexo 5 – CONSULTA .....	40
Anexo 6 – CIRCUITO VALIDAÇÃO.....	41
Anexo 7 - CONTRATO.....	42



## Anexo 1 - SAP-ALCOR



## Anexo 2 - SAP-PHF



## Anexo 3 – ZINT

ZINT\_ESTATIST\_22\_09\_17 - Excel

Reqç	Material	DtaSolic	Grp.me	Texto breve	Q	U	Val.tot	Dat.libei	GCm	Ce	Preço	Fonte	Suprime	pt	CA01
2	Z071663539	R100074328	09.07.2015	893051 PARAFUSO RECIRC.ROLO R.PVKW50X4R TRANROL	1	PEC	2.639,64	07.08.2015	PT4						CA01
728	Z073566444	R100174833	11.10.2017	818215 FRESA TOPO D.5MM REF.F.1500 (VALLORBE)	3	PEC	41,64	25.10.2017	PT4						CA01
729	Z073566446	R100174841	11.10.2017	818215 FRESA TOPO D.6MM REF.F.1500 (VALLORBE)	3	PEC	26,61	25.10.2017	PT4						CA01
730	Z073568448	R100654860	11.10.2017	893051 ROULEMENT RIGIDE A BILLE,1 RANGEE,JOINT	4	PEC	11,76	26.10.2017	PT4						CA01
731	Z073568498	X327213908	11.10.2017	824201 CASO ESF. L4180 (ZINT) 4011503 REF. 206.71 1040.63 "FIBRO"	9	PEC	378,54	31.10.2017	PT4						CA01
732	Z073561480	D776102014	12.10.2017	879101 PINO DE INDEXACAO MAQ.2102/2119/232	1	PEC	30,33	03.11.2017	PT4						CA01
733	Z073563137	R100680873	12.10.2017	893051 ROL.AGULHAS 50X65X22 RNA 49/42 "NSK" S/ CASQUILHO INTERIOR E 1 C	1	PEC	0,01	16.10.2017	PT4						CA01
734	Z073561277	R090138005	12.10.2017	879101 TRAVANT REF. 3C5249	1	PEC	145,1	10.11.2017	PT4						CA01
736	Z073568511	D776067010	12.10.2017	879101 ENTRAINEUR	1	PEC	70,36	06.11.2017	PT4						CA01
737	Z073569036	D771810007	12.10.2017	879101 CONTRAPONTO PLANO-OA30059A "GALDABINI	1	PEC	106,17	06.11.2017	PT4						CA01
738	Z073569079	D771810032	12.10.2017	879101 APPUI OC70012A MACH.1810	1	PEC	44,45	06.11.2017	PT4						CA01
739	Z073569081	D771810034	12.10.2017	879101 APPUI OC70022A MACH.1810	1	PEC	53,22	06.11.2017	PT4						CA01
740	Z073569106	E251220922	12.10.2017	879101 AXE D'APPUI C.E.	1	PEC	9,29	06.11.2017	PT4						CA01
741	Z073569108	E251220925	12.10.2017	879101 AXE D'APPUI C.M.	2	PEC	23,8	06.11.2017	PT4						CA01
742	Z073569119	E251220926	12.10.2017	879101 AXE DE CENTRAGE	4	PEC	28	06.11.2017	PT4						CA01
745	Z073570359	R100429637	12.10.2017	813202 CLE MALE COUDEE POUR VIS 6 PANS DE 3MM	10	PEC	21	30.10.2017	PT4						CA01
746	Z073570678	R100301981	12.10.2017	818215 CLE MALE COUDEE A TETE SPHERIQUE LONGEUR	10	PEC	27	30.10.2017	PT4						CA01
747	Z073571748	R100719738	12.10.2017	818108 BRAS DE PALPAGE LG.137,5MM HT.2,00MM	2	PEC	0,02	23.10.2017	PT4						CA01
748	Z073572022	R100683548	12.10.2017	843102 FAUTEUIL TOURNANT REGLABLE AVEC ACCOUD	2	PEC	366,8	10.11.2017	PT4						CA01
749	Z073572734	R100388388	12.10.2017	815101 TIGE FILETEE M 6 ACIER 6-8 LG:1000	100	M	28	13.10.2017	PT4						CA01
750	Z073547269	R100706066	13.10.2017	815101 VIS TETE-RONDE FENDUE R DIAM:M8 LG:30	100	PEC	31	20.10.2017	PT4						CA01
751	Z073559137	R100706069	13.10.2017	815101 VIS TETE-RONDE FENDUE R DIAM:M8 LG:45	100	PEC	45	08.11.2017	PT4						CA01
752	Z073559148	R100706611	13.10.2017	815101 VIS TETE-RONDE FENDUE R DIAM:M8 LG:60	100	PEC	54	08.11.2017	PT4						CA01
753	Z073559163	R100706612	13.10.2017	815101 VIS TETE-RONDE FENDUE R DIAM:M8 LG:70	100	PEC	58	08.11.2017	PT4						CA01
754	Z073563542	R100441972	13.10.2017	893058 RAIL GUIDAGE LG=1670 REF-TLV43X1670 "ROLLON"	1	PEC	263,53	06.11.2017	PT4						CA01
755	Z073565418	R100063301	13.10.2017	855501 TUYAU ASPIRATION D.INTER.150MM PR EX	2	M	31,34	24.10.2017	pt4						CA01
756	Z073571747	X919230706	13.10.2017	841101 SUPPORT MURAL GRIS HAUTEUR 348MM LARG.80	25	PEC	233,75	18.10.2017	pt4						CA01
757	Z073573165	D770316001	13.10.2017	855603 MOLA CIL.COMP. F-0,89 D.EXT-5,88 LG-12,99	2	PEC	12	24.10.2017	pt4						CA01
758	Z073573282	R100077795	13.10.2017	853103 MOLA CIL.COMP. F-1 D.EXT-5,3 LG-12,5 REF-T1-3,2X5,6X12,5 "OLMA"	20	PEC	20	31.10.2017	pt4						CA01
759	Z073573775	R100229952	13.10.2017	845301 POCLETTE TRANSPARENT A PIVOT PR.SUPPORT	100	PEC	287	30.10.2017	pt4						CA01
760	Z073493092	R100658991	16.10.2017	886605 MONITOR HP 19" C/ENT.VGAMONITEUR	3	PEC	366,42	26.09.2017	PT4						CA01
761	Z073563262	X30233010A	16.10.2017	893051 ROL.ESF C/ANG 15º 25X47X12 7005CDBJ74 1 CARR p4 PRE-CARGA LIGEEI	1	PEC	127,71	30.10.2017	PT4						CA01
762	Z073574561	R100719548	16.10.2017	ART-KO SUPORTE OSCILANTE 02002-505X017 NORELEM	10	PEC	0,1	10.11.2017	PT4						CA01
763	Z073576814	D771261024	16.10.2017	879101 PERNO UMBRAKO M10X14 C/PONTA CILINDR. REF:HCT M10-25	1	PEC	18	18.12.2017	PT4						CA01
764	Z073576825	E256326824	16.10.2017	879101 JUNTA PRIMARIA MAQ-2441	2	PEC	14,04	10.11.2017	PT4						CA01

PRONTO MODO DE FILTRO

## Anexo 4 – CRIAR ENCOMENDA

Pedido Procgsar Ir para(s) Ambiente(U) Sistema Ajuda

Desativar síntese de documentos Memorizar Pré-visualização Mensagens Configurações pessoais Gravar como modelo Carregar a partir de modelo

**Síntese do documento**

ZQUA Encomenda Fornecedor Data doc. 24.10.2017

Remessa/fatura Textos Endereço Comunicação Parceiro Dados adicionais Dados organizacionais Status Dados do cliente

Cotação  
Data da cotação  
Garantia RFQ coletiva

S.	Itm	C	I	Material	Texto breve	Qtd.pedido	...	Dt.remessa	Preço liq.	Moe... por	U...	GrpMercs.	Cen.	Depósito
10	A				CORRENTE	9	UNI	D 27.10.2017			UNI	ART-KO	CA01	
20	A				FERRAMENTA DE MONT...	1	UNI	D 27.10.2017			UNI	ART-KO	CA01	
30	A				TRANSPORTE URGENTE	1	UNI	D 27.10.2017			UNI	ART-KO	CA01	

Item 1 [ 10 ] CORRENTE

Dados de material Qtlds./pesos Divisões da remessa Fornecimento Fatura Condições ClassCont. Textos Endereço de remessa Confr...

Textos de item

- Texto do item
- Texto pedido info
- Texto de pedido de
- Texto de remessa
- Nota info
- Signatários FSR

1 Editor texto

Texto transferido de Requisição compra (Texto do item)

SAP

## Anexo 5 – CONSULTA

Consulta Z073735137 - Mensagem (HTML)

**FICHEIRO MENSAGEM**

Ignorar, Lixo, Eliminar, Responder, Responder a Todos, Reencaminhar, Reuniao, Mais, Para o Gestor, E-mail da Equipa, Responder e Eli..., Concluido, Criar Novo, Mover, OneNote, Ações, Regras, Marcar como Não Lida, Categorizar, Sinalizadores, Traduzir, Localizar, Relacionado, Selecionar, Edição, Zoom

**BARROCA Andre (renexter)**  
Consulta Z073735137

Para  
Bcc  
Política de Retenção Production Deleted Items 90 Day Delete (5 dias)  
Este item expirou.

Bom dia,

Junto envio consulta com toda a informação disponível.

Z073735137	D771028054	MOLA CIL.COMP. F-2 D.EXT-10,6 LG-250 (MAQ-1028)	1	PEC
Z073735228	D776370010	MOLA DO DETECTOR (RP-OB17-53-041) MAQ-23 70	2	PEC
Z073737258	X381842100	MOLA CIL.COMP. F:0,8 D.EXT:5,4 LG:16 REF: T2 3.6X5.6X16 OLMA	1	PEC
Z073737418	X383163900	MOLA CIL.COMP.F:2 DEXT-10,5 LG:40,5 PASSO-4,3 (MAQ-1634)	1	PEC

Fico a aguardar v/ melhor proposta de preço e prazo com a máxima urgência.

Cumprimentos

 **André Barroca**  
ESTAGIÁRIO  
SERVIÇO DE COMPRAS  
224.30.15.45  
RENAULT CACIA - PORTUGAL

## Anexo 6 – CIRCUITO DE VALIDAÇÃO

Circuito de validação

Circuito de validação

Detalhe | Aprovar/ Rejeitar | Grupo de Compradores | Renovar

Número Pedido	Grp	Description	Montante Total	Devis	ID do requerent	Nome do requerente	Estatuto	Data valid./	
Comprador					ID do aprovador	Nome do aprovador		Data rejeição	Epure P
1004369340	PT4	VINHAS HELENA			AY02619	TAVARES JOSE	EM PROGRESS	00.00.0000	
					AY07424	SANTOS JOSE	VALIDAR	11.04.2016	○○○
					AY01400	AY01400	NÃO TRATADO	00.00.0000	.
					A072795	RIBEIRO NUNO	VALIDAR	14.04.2016	
1004381393	PT4	VINHAS HELENA			AY02287	SANTOS EMILIA	EM PROGRESS	00.00.0000	
					AY04247	SANTOS DAVID	VALIDAR	19.04.2016	○○○
					AY07424	SANTOS JOSE	VALIDAR	22.04.2016	
					AY01400	AY01400	NÃO TRATADO	00.00.0000	.
					A174895	DEMICHEL BRUNO	VALIDAR	22.04.2016	
1004792120	PT4	VINHAS HELENA			AY01472	CARDOSO MANUEL	EM PROGRESS	00.00.0000	
					AY07424	SANTOS JOSE	VALIDAR	27.09.2017	○○○
					AY01400	AY01400	NÃO TRATADO	00.00.0000	.
					AY01472	CARDOSO MANUEL	VALIDAR	27.09.2017	
1004815932	PT4	VINHAS HELENA			AY01491	MARQUES ISABEL	EM PROGRESS	00.00.0000	
					AY07424	SANTOS JOSE	VALIDAR	27.09.2017	○○○
					AY01400	AY01400	NÃO TRATADO	00.00.0000	.
					AY01457	PINTO CONSTANTIN	VALIDAR	02.10.2017	
1004834776	PT4	VINHAS HELENA			AY13528	CARAPITO ELISABETE	EM PROGRESS	00.00.0000	
					AY13528	CARAPITO ELISABETE	VALIDAR	17.10.2017	○○○
					AY04247	SANTOS DAVID	VALIDAR	17.10.2017	
					AY01400	AY01400	NÃO TRATADO	00.00.0000	.
					AY01438	PIRES JOSE ANTON	VALIDAR	17.10.2017	
1004839255	PT4	VINHAS HELENA			AY01522	MARTINS FRATA	TERMINADA	24.10.2017	
					AY07424	SANTOS JOSE	VALIDAR	23.10.2017	○○○
					AY01400	AY01400	VALIDADO	24.10.2017	.
					AY06967	RODRIGUES RUI	VALIDAR	24.10.2017	
1004840972	PT4	VINHAS HELENA			AY04353	SOUSA KATIA	TERMINADA	24.10.2017	
					AY04247	SANTOS DAVID	VALIDAR	24.10.2017	○○○
					AY01400	AY01400	VALIDADO	24.10.2017	.
					AY01967	MOREIRA PAULO SERG	VALIDAR	24.10.2017	
					A174895	DEMICHEL BRUNO	VALIDAR	24.10.2017	
1004841037	PT4	VINHAS HELENA			AY04353	SOUSA KATIA	TERMINADA	24.10.2017	
					AY04247	SANTOS DAVID	VALIDAR	24.10.2017	○○○
					AY01400	AY01400	VALIDADO	24.10.2017	.
					AY01967	MOREIRA PAULO SERG	VALIDAR	24.10.2017	
					A174895	DEMICHEL BRUNO	VALIDAR	24.10.2017	

Contadores

Pedidos recusados	00000
Pedidos validados	00003
Pedidos com processo de validação em curso	00005

SAP

## Anexo 7 – CONTRATOS

Modificar Contrato : síntese itens

Contrato:  Tipo contrato: ZCT1 Dat.contr.:   
 Fornecedor:  Moeda: EUR

Itens do contrato básico

Item	C	Material	TxtBreve	Qtd.prev.	...	Preço liq.	por	...	GrpMerc.	Cen.	Dep	E	T...
10		D770550080	PRATO DO ARRASTADO...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
20		D777062001	PINO DE INTERDICAÇÃO (P...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
30		E232183520	EIXO APERTO GARRA PL...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
40		D771792001	DISCO REBARBADOR (M...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
50		D771966007	MARTELO DESEMPENO (...)			PEC	1		PEC 879101	CA01			
60		D776386269	CASQUILHO DA CASSET...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
70		D776386270	PORCA M14 CURTA MAQ...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
80		D776386271	PORCA M14 ESQUERDA ...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
90		D771913102	PLACA INF PINHAO 1º2...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
100		D771913101	PLACA INTERM PINHAO ...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
110		D776360027	DEDO INDEXAGEM CRAB...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
120		D776360026	DEDO DE INDEXAGEM M...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
130		D776360028	PARAFUSO M12 x 106 M...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
140		E236322998	CENTRADOR CARTER MA...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
150		E236322999	PONTEIRA 1 MAQ-62015...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
160		D776210062	POSICIONADOR DO PIN...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
170		D776539003	GRAMPO CENTRAL DUPL...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
180		D776534044	CENTRADOR 24,5 A 31...			PEC	1		PEC 818309	CA01			
190		D776534120	PINÇA ENCABADOURO R...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
200		D776552009	CALÇO DE BLOQUEIO BA...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
210		D776552020	ESTRELA INDEXAÇÃO M...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
220		E220895607	CABECA DE CENTRAGEM...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
230		E236322986	FERRAMENTA TAMPA M...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
240		E236322988	PONTEIRA RESPIRO TES...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
250		E236322991	CORPO DE REACCAO MA...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
260		D771763001	PARAFUSO FUSIVEL (MA...			PEC	1		PEC 879101	CA01			
270		D776828003	EIXO DE TRACÇÃO MAQ...			0PEC	1		PEC 879101	CA01			
280		D776045002	LINGUETE (MAQ-2045)			PEC	1		PEC 879101	CA01			
290		D776045004	MOLA (MAQ-2045)			PEC	1		PEC 879101	CA01			

Item: 10

SAP