

Relatório de Gestão

© Standex Engraving Mold-Tech

Turma 1DL _ Grupo B

1221997_ Vasco Morgado

1210476 _ João Oliveira

1220915_ Rafael Bento

1221568_ Tiago Veloso

12/10/2023

Conteúdo

Índice de quadros, figuras, abreviaturas	3
Parte I – Introdução ao trabalho e à organização.....	4
I.1 Caracterização da organização	4
I.2 Fontes de informação	4
Parte II – Desenvolvimento.....	5
II.1 Organização	5
II.2 Planeamento e ODS.....	8
II.3 Controlo de gestão e sistemas de informação	18
II: 4 Gestão de Pessoas e Direção	20
II: 5 Promoção da produtividade e economia circular	22
II.6 Marketing	23
II. 7 Gestão Financeira	25
II.8 Gestão das Operações e Indústria 4.0.....	27
Parte III – Conclusão	32
III.1 Conclusão.....	32
Referências.....	34
Anexos.....	34

Índice de quadros, figuras, abreviaturas

Figura 1- Gráfico da evolução das exportações e importações. Fonte: Raciús®	4
Figura 2- Fotografia do organograma da Mold-Tech Portugal® exposto na empresa.....	5
Figura 3- Tabela com a estrutura hierarquica nos 4 niveis	6
Figura 4- Tabela com níveis de gestão feito a partir de entrevista a um trabalhador	6
Figura 5- Tabela sobre a Análise PEST-E Económico.....	12
Figura 6- Tabela sobre a Análise PEST-E Social	12
Figura 7- Tabela sobre a Análise PEST-E Tecnológicos	13
Figura 8- Tabela com a Análise SWOT.....	16
Figura 9- Tabela do Balanço e de Demonstração de Resultados os anos 2021 e 2022. Fonte: SABI®	25
Figura 10- Tabela sobre o balanço e demonstração dos resultados gerada a partir da análise do Documento retirado do SABI®	26
Figura 11- Tabela de calculo de racios nos anos de 2021 e 2022. Fonte: SABI®	26

Parte I – Introdução ao trabalho e à organização

I.1 Caracterização da organização

Esta organização foi sugerida pelo elemento do grupo Vasco Morgado pois estagiou da mesma, como já tinha alguma informação e contacto acabamos por escolher a Standex Engraving Mold-Tech®.

A Standex Engraving Mold-Tech® está presente em 46 locais e em mais de 23 países, no entanto todo o trabalho é sobre Standex Engraving Mold-Tech Portugal®, localizada na Maia e que conta com 159 colaboradores. Esta gerência cada etapa do processo, do design de textura e gravação para a preparação de ferramentas de produção, especialmente no mundo dos moldes. Com estes processos todos esta empresa pretende criar uma peça de produção final altamente refinada através de um acabamento de superfície gravado tanto com laser ou ácidos. Na imagem 1 pode-se ver a evolução de exportações e importações.



Figura 1- Gráfico da evolução das exportações e importações. Fonte: Racius®

I.2 Fontes de informação

Maioritariamente, foi utilizada a ferramenta de pesquisa *Google*® e todas as informações foram obtidas de sites como o da própria *Standex Engraving Mold-Tech Portugal*®, *Racius*®, *Cefamol*® e *Elinforma*®. O outro método de pesquisa foi a comunicação e entrevistas com alguns funcionários da empresa, assim como um trabalho realizado por um membro do grupo. Para as referências a norma IEE foi a escolhida para o trabalho.

Parte II – Desenvolvimento

II.1 Organização

1.1 Organograma da organização e características principais da estrutura organizacional

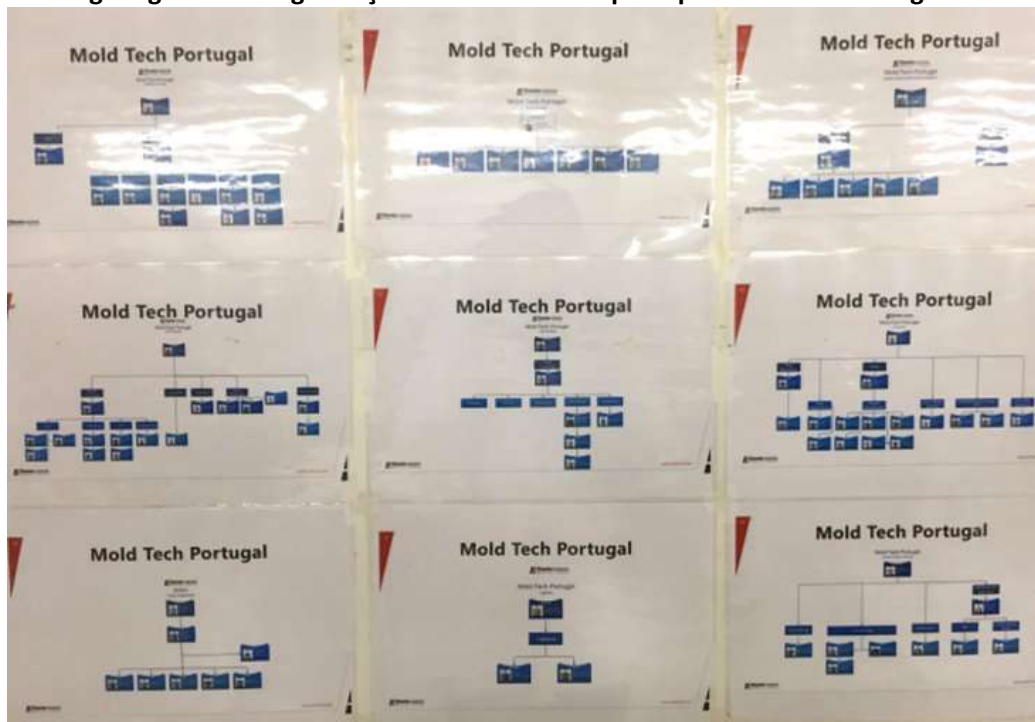


Figura 2- Fotografia do organograma da Mold-Tech Portugal® exposto na empresa

Com base no organograma anterior, podemos fazer uma análise da estrutura organizacional da empresa, incluindo o tipo de departamentalização, flexibilidade, número de níveis hierárquicos e posições de linha e de staff. Analisando cada um desses aspetos:

Tipo de Departamentalização: A estrutura organizacional parece ser departamentalizada de acordo com funções e produtos/serviços. Cada departamento ou unidade organizacional concentra-se numa função específica, como Recursos Humanos, Financeiro, Marketing, Informática, Produção, Logística e Comercial, com subdivisões adicionais nos departamentos: financeiro para controlo de custos, operacional de negócios e mapa de custos, marketing para publicidade e redes Sociais, Informática para sistemas e texturização, Produção para os vários tipos de execuções de texturização e manutenção e comercial para responsável no controlo de produção e apoio ao cliente. Isto é uma forma de departamentalização mista que combina a departamentalização funcional com a departamentalização por produtos ou serviços.

Flexibilidade: A flexibilidade da organização pode ser considerada moderada. A departamentalização funcional

permite que cada departamento se especialize na sua área de atuação, o que pode ser eficaz para tarefas rotineiras e especializadas. No entanto, a divisão de departamentos por produtos/serviços também pode criar alguma rigidez, pois cada divisão pode operar de forma independente em relação aos outros departamentos podendo assim haver falar de comunicação entre eles.

Número de Níveis Hierárquicos:

A organização tem quatro níveis hierárquicos claramente definidos, com a seguinte estrutura:

Nível	1	2	3	4
Funções por hierarquia	Gestores de Topo	Gestor Operacional	Recursos Humanos, Financeiro, Marketing, Informática, Produção, Logística e Comercial, com subdivisões adicionais nos departamentos	Faz parte da subdivisão da Produção na parte da manutenção dos próprios moldes

Figura 3- Tabela com a estrutura hierárquica nos 4 níveis

Posições de Linha e de Staff:

Posições de Linha: As posições de linha incluem as funções diretamente relacionadas à produção ou entrega de produtos/serviços. Isto é de Nível 4, que inclui os funcionários que trabalham diretamente na operação de produção e manutenção.

Posições de Staff: As posições de staff são aquelas que oferecem suporte, aconselhamento ou assistência a outras partes da organização. Isto inclui as funções no Nível 3, como Recursos Humanos, Financeiro, Marketing, Informática, Produção, Logística e Comercial.

Para concluir, a estrutura organizacional é departamentalizada principalmente por funções, mas também inclui elementos de departamentalização por produtos/serviços. A flexibilidade é moderada, com quatro níveis hierárquicos claramente definidos onde existem posições de linha.

1.2 Exemplo de pessoa e/ou cargo de cada um dos três níveis de gestão

Nível	1 (Gestores de Topo)	2 (Gestores Intermédios)	3 (Gestores de Primeira Linha)
Exemplo de pessoa:	Raul Fernando Moreira Ferreira Souto	Ivo Almeida	Fábio Santos
Cargo	Gerente	Gerente de produção	Gerente de vendas

Figura 4- Tabela com níveis de gestão feito a partir de entrevista a um trabalhador

1.3 Principais elementos da organização formal

Hierarquia: é representada no organograma e é claramente definida com níveis de autoridade, de cima para baixo

Regras e Regulamentos: São estabelecidos regras, regulamentos e políticas que os funcionários devem seguir. Isto inclui políticas de recursos humanos, políticas financeiras, políticas de segurança, etc.

Procedimentos Operacionais Padrão: serve para orientar os funcionários sobre como realizar tarefas e processos específicos de uma maneira consistente e eficiente.

Comunicação Formal: segue canais de comunicação formais, por exemplo, a comunicação entre diferentes níveis hierárquicos ocorre de acordo com um conjunto de protocolos, como relatórios, reuniões formais e comunicações por escrito.

Cargos e Responsabilidades Definidos: é parte integrante da estrutura organizacional. As descrições de cargos são usadas para comunicar as expectativas para cada função.

1.4 Atividades/situações de organização informal

Redes Sociais e Relações Pessoais: desenvolvem-se entre os funcionários fora da estrutura formal da empresa. Nesta empresa estas relações são amizades e grupos sociais.

Normas Não Escritas: são baseadas em tradições, valores compartilhados e expectativas de grupo.

Comunicação de Boca a Boca: é frequentemente conduzida de maneira informal, como conversas informais no corredor, nas pausas para o café, ou em eventos sociais da empresa.

Grupos de Interesses Compartilhados: Os funcionários podem-se juntar em grupos informais com interesses compartilhados, como grupos de afinidade, grupos de desporto ou grupos de apoio.

Poder e Influência Social: Dentro desta empresa as pessoas podem ganhar poder e influência com base nas suas habilidades de comunicação e influência.

É importante notar que tanto a organização formal quanto a informal são partes naturais de qualquer empresa, e ambas desempenham um papel importante na cultura e no funcionamento da organização. E o equilíbrio entre formalidade e informalidade é essencial para a progressão da empresa.

1.5 Comentário sobre a estrutura organizacional

Capacidade de se adaptar à mudança: em parte devido à departamentalização por funções e produtos/serviços. Isto permite a flexibilidade para ajustar as operações em resposta a mudanças nas condições do mercado.

Flexibilidade ou Rigidez: combina departamentalização funcional e por produtos/serviços. No entanto, a divisão em departamentos distintos pode introduzir alguma rigidez, especialmente se a coordenação entre esses departamentos for complexa.

Eficácia: dependerá de como as tarefas são executadas em cada departamento e da coordenação entre eles. Tem quatro níveis hierárquicos pode ser eficaz para as operações do dia a dia, mas pode tornar a tomada de decisões mais lenta.

Clareza de Regras: é bem definida com regras, regulamentos e procedimentos operacionais padrão. Isto proporciona clareza para os funcionários sobre o que se espera deles e como as tarefas devem ser executadas.

Comunicação: a eficácia da comunicação formal e informal dependerá da capacidade de equilibrar as duas formas e garantir que as informações fluam adequadamente.

1.6 Sugestão de alterações à estrutura organizacional

Atribuição de Autonomia: Avaliar a autonomia concedida a cada departamento. Dependendo da cultura e dos recursos disponíveis, pode ser benéfico permitir que departamentos tenham mais autonomia para tomar decisões que afetam diretamente as suas operações, desde que isso esteja alinhado com os objetivos gerais da organização, como por exemplo na Produção a manutenção.

Melhoria da Comunicação: Reforçar os canais de comunicação entre os diferentes níveis hierárquicos e departamentos. Isto pode incluir a implementação de reuniões regulares de coordenação entre departamentos, compartilhamento de informações em tempo real.

Desenvolvimento de Liderança: Investir em programas de desenvolvimento de liderança para gestores de todos os níveis, focando em habilidades de comunicação, gestão de equipas e tomada de decisões eficazes.

Avaliação da Eficiência: Implementar sistemas de avaliação de desempenho para medir a eficiência de cada departamento e nível hierárquico. Com base nos resultados, fazer ajustes na estrutura e nas operações conforme necessário.

II.2 Planeamento e ODS

2.1. Visão e a missão e valores

Fundada em 1980, a Mold-Tech Portugal é especializada na fabricação de moldes e ferramentaria para a indústria automóvel, aeroespacial, médica e outros sectores. A empresa tem uma equipa de profissionais experientes e qualificados, que estão sempre a trabalhar para melhorar os seus produtos e serviços. A visão da Mold-Tech Portugal é ser uma empresa líder na indústria de moldes e ferramentaria, reconhecida pela sua qualidade, inovação e compromisso com o cliente. Tem a missão de fornecer

soluções de moldes e ferramentaria de alta qualidade, que satisfaçam as necessidades dos seus clientes, contribuindo para o seu sucesso.

Os valores da Mold-Tech Portugal são:

Qualidade: Compromete-se com a entrega de produtos e serviços de alta qualidade e tem um sistema de gestão da qualidade certificado pela ISO 9001.

Inovação: Investimento constantemente em inovar, para oferecer aos seus clientes as melhores soluções possíveis e tem um departamento de I&D que está constantemente a desenvolver novos produtos e processos.

Compromisso com o cliente: Atende o cliente com o máximo proximidade de forma a fazer tudo a seu gosto e uma equipa direcionada a ajudar os clientes a encontrar as soluções certas.

A Mold-Tech Portugal é uma empresa que está comprometida com a sua excelência e o seu sucesso perante os seus clientes a nível mundial.

2.2. Políticas e práticas de planeamento

As políticas e práticas de planeamento da empresa Mold-Tech Portugal são orientadas para a obtenção de resultados de excelência, através de um processo de planeamento estratégico contínuo e integrado.

A empresa tem um sistema de planeamento estratégico que é desenvolvido em três níveis:

Nível estratégico: Este nível define a visão, a missão e os valores da empresa, bem como os seus objetivos estratégicos a longo prazo.

Nível tático: Este nível define os objetivos e estratégias de cada unidade de negócio da empresa.

Nível operacional: Este nível define os planos e ações operacionais que são necessários para atingir os objetivos e estratégias da empresa.

O processo de planeamento estratégico da Mold-Tech Portugal é um processo participativo, que envolve todos os níveis da empresa. O processo começa com a definição da visão, da missão e dos valores da empresa. A partir daí, são definidos os objetivos estratégicos a longo prazo, que são desdobrados em objetivos e estratégias de cada unidade de negócio. Finalmente, são desenvolvidos planos e ações operacionais para atingir os objetivos e estratégias da empresa.

Tem uma série de políticas e práticas de planeamento que são implementadas para garantir a eficácia do processo de planeamento estratégico. Estas políticas e práticas incluem:

Participação: O processo de planeamento estratégico é um processo participativo, que envolve todos os níveis da empresa.

Integração: O processo de planeamento estratégico é integrado, envolvendo todos os níveis da empresa.

Continuidade: O processo de planeamento estratégico é um processo contínuo, que é revisto e atualizado regularmente.

Alinhamento: O processo de planeamento estratégico está alinhado com os objetivos e estratégias da empresa.

Acredita que as suas políticas e práticas de planeamento são essenciais para a sua competitividade e sucesso. A empresa está comprometida com a melhoria contínua do seu processo de planeamento estratégico, para garantir que a empresa esteja sempre preparada para enfrentar os desafios futuros, para tal tem um departamento de planeamento estratégico dedicado a desenvolver e implementar o processo de planeamento, assim realizando várias reuniões de planeamento regulares com a participação de todos os níveis da empresa. Utiliza ferramentas e técnicas de planeamento para apoiar cada processo de planeamento.

A Mold-Tech Portugal está constantemente a melhorar as suas políticas e práticas de planeamento, para garantir que a empresa esteja sempre preparada para enfrentar os desafios futuros.

2.3. Exemplos de objetivos para os três níveis de gestão

Nível estratégico:

Objetivo: Ser a empresa líder na indústria de moldes e ferramentaria em Portugal, reconhecida pela sua qualidade, inovação e compromisso com o cliente.

Alinhamento: Este objetivo está alinhado com a missão da Mold-Tech Portugal, que é fornecer soluções de moldes e ferramentaria de alta qualidade, que satisfaçam as necessidades dos seus clientes, contribuindo para o seu sucesso. Também está alinhado com o valor da qualidade, pois a empresa está comprometida com a entrega de produtos e serviços de alta qualidade.

Nível tático:

Objetivo: Aumentar as vendas em 10% em relação ao ano anterior.

Alinhamento: Este objetivo está alinhado com a visão da Mold-Tech Portugal, que é ser uma empresa líder na indústria de moldes e ferramentaria. Também está alinhado com o valor da inovação, pois a empresa está constantemente a investir em novos produtos e serviços para atender às necessidades dos seus clientes.

Nível operacional:

Objetivo: Reduzir o tempo de entrega de pedidos em 5%.

Alinhamento: Este objetivo está alinhado com o valor do compromisso com o cliente, pois a empresa está comprometida em atender às necessidades dos seus clientes de forma eficiente e eficaz.

Alguns exemplos adicionais de objetivos que poderiam ser definidos para cada nível de gestão da Mold-Tech Portugal:

Nível estratégico:

Objetivo:

- Desenvolver novos produtos e serviços inovadores;
- Aumentar a eficiência operacional.

Nível tático:

- Aumentar a produtividade dos funcionários.
- Reduzir os custos operacionais.

Nível operacional:

Objetivo:

- Melhorar a qualidade dos produtos e serviços.
- Desenvolver a capacidade dos funcionários.

É importante que os objetivos sejam alinhados com a missão, visão e valores da organização, para garantir que sejam relevantes e sustentáveis.

2.4. Exemplo de uma situação em que o planeamento é benéfico para a organização

Alguns benefícios específicos do planeamento para a Mold-Tech Portugal:

Aumenta a probabilidade de sucesso: O planeamento ajuda a empresa a tomar decisões informadas e a evitar erros.

Melhora a eficiência: O planeamento ajuda a empresa a utilizar os seus recursos de forma eficaz.

Reduz o risco: O planeamento ajuda a empresa a identificar e mitigar riscos.

Facilita a comunicação: O planeamento ajuda a empresa a comunicar os seus objetivos e estratégias a todos os níveis.

2.5. Análise PEST-E

- Fatores Favoráveis:
 - Estabilidade política e económica em Portugal: Portugal é um país com uma economia estável e um ambiente de negócios favorável.

- Crescimento económico em Portugal: A economia portuguesa está a crescer, o que representa um aumento da demanda por produtos e serviços.
- Investimentos governamentais em inovação: O governo português está a investir em inovação, o que pode criar oportunidades para a Mold-Tech Portugal.
- Fatores Desfavoráveis:
 - Aumento da regulamentação ambiental: O governo português está a aumentar a regulamentação ambiental, o que pode aumentar os custos para a Mold-Tech Portugal.

Económicos
Aumento da concorrência internacional
Crescimento do mercado de moldes e ferramentaria
Aumento da demanda por produtos e serviços inovadores
Aumento do custo de matérias-primas

Figura 5- Tabela sobre a Análise PEST-E Económico

- Fatores Favoráveis:
 - Crescimento do mercado de moldes e ferramentaria: O mercado de moldes e ferramentaria está a crescer, o que representa oportunidades de crescimento para a Mold-Tech Portugal.
 - Aumento da demanda por produtos e serviços inovadores: Os clientes estão a exigir produtos e serviços mais inovadores, o que pode criar oportunidades para a Mold-Tech Portugal.
- Fatores Desfavoráveis:
 - Aumento do custo de matérias-primas: O custo de matérias-primas, como o aço e o alumínio, está a aumentar, o que pode reduzir os lucros da Mold-Tech Portugal.
 - Aumento da concorrência internacional: A concorrência internacional está a aumentar, o que pode pressionar os preços e os lucros da Mold-Tech Portugal.

Sociais
Aumento da população
Aumento da escolaridade
Mudanças nos estilos de vida
Aumento da consciência ambiental

Figura 6- Tabela sobre a Análise PEST-E Social

- Fatores Favoráveis:

- Aumento da população: O aumento da população representa um aumento potencial da demanda por produtos e serviços.
- Aumento da escolaridade: O aumento da escolaridade pode levar a um aumento da demanda por produtos e serviços mais sofisticados.
- Mudanças nos estilos de vida: As mudanças nos estilos de vida podem criar oportunidades para produtos e serviços inovadores.
- Aumento da consciência ambiental: O aumento da consciência ambiental pode levar a uma maior demanda por produtos e serviços sustentáveis.

Tecnológicos
Desenvolvimento de novas tecnologias de produção
Aumento da automação
Aumento da digitalização
Risco de obsolescência tecnológica

Figura 7- Tabela sobre a Análise PEST-E Tecnológicos

- Fatores Favoráveis:

- Desenvolvimento de novas tecnologias de produção: O desenvolvimento de novas tecnologias de produção pode ajudar a Mold-Tech Portugal a melhorar a eficiência e a produtividade.
- Aumento da automação: O aumento da automação pode ajudar a Mold-Tech Portugal a reduzir os custos e melhorar a qualidade.
- Aumento da digitalização: O aumento da digitalização pode ajudar a Mold-Tech Portugal a melhorar a comunicação e a colaboração.

- Fatores Desfavoráveis:

- Risco de obsolescência tecnológica: A obsolescência tecnológica pode representar um risco para a Mold-Tech Portugal, se a empresa não estiver preparada para adotar novas tecnologias.

A análise PEST-E da Mold-Tech Portugal revela que a empresa opera num ambiente externo favorável, com oportunidades significativas de crescimento. No entanto, a empresa também enfrenta alguns desafios, como a crescente concorrência internacional e o aumento do custo de matérias-primas.

A empresa deve estar atenta às oportunidades e desafios do ambiente externo para tomar decisões estratégicas que lhe permitam aproveitar as oportunidades e mitigar os riscos.

Aqui estão algumas recomendações específicas para a Mold-Tech Portugal:

- Aproveitar o crescimento do mercado de moldes e ferramentaria: A empresa deve investir em novos produtos e serviços inovadores para atender às necessidades dos clientes.
- Melhorar a eficiência operacional: A empresa deve investir em automação e digitalização para reduzir os custos e melhorar a produtividade.
- Adotar práticas sustentáveis: A empresa deve adotar práticas sustentáveis para atender às preocupações ambientais dos clientes e das autoridades governamentais.

2.6. Análise de Porter

A análise de Porter é uma ferramenta de análise de competitividade que avalia cinco forças que influenciam a competitividade de um setor:

- Força dos concorrentes: A força dos concorrentes é alta, pois o setor de moldes e ferramentaria é altamente competitivo. Existem muitos concorrentes, tanto nacionais como internacionais, que oferecem produtos e serviços semelhantes.
- Poder dos compradores: O poder dos compradores é médio, pois os compradores têm um certo poder de barganha, pois podem negociar preços e condições de compra. No entanto, o poder dos compradores é limitado pelo fato de que existem poucos grandes compradores no setor.
- Poder dos fornecedores: O poder dos fornecedores é médio, pois os fornecedores têm um certo poder de barganha, pois podem negociar preços e condições de fornecimento. No entanto, o poder dos fornecedores é limitado pelo fato de que existem muitos fornecedores no setor.
- Ameaças de novos entrantes: As ameaças de novos entrantes são médias, pois o setor tem barreiras à entrada, como a necessidade de capital intensivo e tecnologia especializada. No entanto, as barreiras à entrada são menores do que em outros setores, como a indústria farmacêutica.
- Ameaças de produtos substitutos: As ameaças de produtos substitutos são baixas, pois os produtos substitutos são limitados. No entanto, a ameaça de produtos substitutos pode aumentar com o desenvolvimento de novas tecnologias.

Com base na análise de Porter, o grau de competitividade no setor de atividade da Mold-Tech Portugal é alto. A empresa enfrenta uma forte concorrência de outros fornecedores de moldes e ferramentaria, tanto nacionais como internacionais. A empresa também enfrenta alguma pressão dos compradores e fornecedores. No entanto, a empresa tem um histórico de sucesso e uma forte reputação no setor. A empresa também está investindo em inovação e tecnologia para manter sua competitividade.

Capacidade da Mold-Tech Portugal para lidar com a competitividade

A Mold-Tech Portugal tem uma boa capacidade para lidar com a competitividade do setor. A empresa tem um histórico de sucesso e uma forte reputação no setor. A empresa também está investindo em inovação e tecnologia para manter sua competitividade.

Aqui estão algumas estratégias que a Mold-Tech Portugal pode usar para lidar com a competitividade do setor:

- **Inovação:** A empresa pode investir em inovação para desenvolver novos produtos e serviços que sejam diferenciados dos concorrentes.
- **Qualidade:** A empresa pode se concentrar na qualidade de seus produtos e serviços para se diferenciar dos concorrentes.
- **Atuação eficiente:** A empresa pode melhorar sua eficiência operacional para reduzir custos e aumentar a rentabilidade.
- **Serviço ao cliente:** A empresa pode se concentrar no serviço ao cliente para melhorar a satisfação do cliente e fidelizar clientes.

A Mold-Tech Portugal está adotando uma combinação dessas estratégias para lidar com a competitividade do setor.

2.7. Cadeia de valor

A cadeia de valor é um conceito que descreve as atividades internas de uma empresa que contribuem para a criação, produção e entrega de um produto ou serviço específico. No caso da Mold-Tech, que é uma empresa que realiza texturização e revestimento de metais, as atividades que podem ser identificadas na cadeia de valor são as seguintes:

1. **Pesquisa e Desenvolvimento:** A capacidade de inovar e desenvolver novas técnicas de texturização e revestimento de metais é fundamental. Investir em pesquisa e desenvolvimento permite que a Mold-Tech se mantenha na vanguarda da tecnologia, oferecendo soluções únicas e atraentes para os seus clientes.

2. **Design e Engenharia:** A criação de designs personalizados ou técnicas exclusivas de revestimento pode adicionar valor ao produto final. A capacidade de oferecer soluções ajustadas às necessidades específicas de cada cliente pode ser um diferencial competitivo para a Mold-Tech.

3. Produção e Manufatura: A eficiência na aplicação das técnicas de texturização e revestimento é crucial para a Mold-Tech. Uma produção eficiente reduz custos, melhora a qualidade e permite prazos de entrega mais curtos.

Serviço ao cliente: Fornecer um excelente serviço pós-venda, como suporte técnico e manutenção é um dos maiores objetivos da Mold-Tech. Isto contribui para a fidelização dos clientes e contribui para uma reputação positiva da empresa.

Ao focar nestas atividades e otimizá-las ao longo da cadeia de valor, pode fortalecer a sua posição competitiva, diferenciando-se no mercado através da sua inovação, qualidade, personalização e serviço ao cliente.

2.8. Análise VRIO

O modelo VRIO é uma ferramenta de análise estratégica que ajuda a avaliar os recursos e capacidades de uma empresa em relação à sua vantagem competitiva. O produto/serviço a ser analisado através do modelo VRIO, no caso da Mold-Tech, é a texturização e revestimento de metais.

Valioso: A texturização e revestimento de metais feita pela Mold-Tech oferecem um valor distintivo em relação a outras técnicas disponíveis no mercado, tendo em conta que proporcionam uma maior durabilidade, resistência à corrosão e um design sempre único à empresa.

Raro: As técnicas utilizadas são raras no mercado onde a empresa está inserida.

Difícil de Imitar: Tenta partilhar o menos possível no que toca às técnicas que utilizam, isto faz com que a imitação por parte de outras empresas no mesmo mercado seja mais difícil.

Organização: Está organizada de modo a aproveitar de forma eficiente todos os passos de produção e distribuição dos seus produtos. Capturando mais valor.

2.9. Análise SWOT

Forças (S)	Fraquezas (W)	Oportunidades(O)	Ameaças(T)
Experiência técnica especializada	Dependência de matérias-primas específicas	Expansão de mercado	Concorrência intensa
Inovação em produção e desenvolvimento	Custo de produção elevado	Desenvolvimento de novos produtos	Flutuações econômicas
Qualidade consistente	Dependência de mercados específicos	Sustentabilidade e consciência ambiental	Regulamentações ambientais
Customização de produtos			
Rede de clientes estabelecida			

Figura 8- Tabela com a Análise SWOT

Situação Interna:

- Os pontos fortes da organização, como competência em marketing e capacidade de adaptação à mudança, são alinhados com a missão e visão, contribuindo para a oferta de produtos de qualidade a preços acessíveis.

- As fraquezas internas, como a necessidade de melhorar a eficácia das regras e a estrutura de delegação, precisam ser abordadas para otimizar a operação.

Situação Externa:

- A organização tem diversas oportunidades externas, incluindo práticas sustentáveis, expansão do negócio e parcerias estratégicas. Aproveitar essas oportunidades pode impulsionar o crescimento e a inovação.

2.10. Sugestão de estratégia a adotar

Desenvolver Competências Internas para Explorar Oportunidades Externas.

Esta estratégia tenta capitalizar as forças internas da organização, como algumas competências em estratégias de marketing, capacidade de adaptação à mudança, estrutura departamentalizada e uma cultura voltada para o atendimento ao cliente. Ao mesmo tempo, a organização deve solucionar as suas fraquezas, como a eficácia das regras organizacionais.

Utilizar Competências em Estratégias de Marketing Eficientes:

Reforçar a estratégia de marketing para diferenciar-se da concorrência, destacando a oferta de produtos/serviços de qualidade a preços agradáveis alinhada à missão e visão da Mold-Tech.

Aprimorar a Capacidade de Adaptação à Mudança:

Investir em formações e processos que fortaleçam ainda mais a capacidade de adaptação à mudança, permitindo uma resposta ágil a desafios logísticos.

Explorar Oportunidades de Sustentabilidade:

Investir em práticas sustentáveis alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) para atender às demandas crescentes por responsabilidade social e ambiental.

Parcerias Estratégicas para Inovação:

Estabelecer parcerias estratégicas para oferecer produtos e serviços inovadores, utilizando tecnologia para aprimorar processos e comunicação.

Essa estratégia capitaliza as forças internas da organização para aproveitar as oportunidades externas, enquanto aborda as fraquezas internas para garantir uma implementação eficaz. Isso proporciona um caminho sólido para o crescimento sustentável e a competitividade no mercado.

2.11. Exemplos da contribuição da organização para os ODS da ONU

Com base nas informações fornecidas e considerando os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, vamos propor exemplos do que a organização poderia fazer para contribuir para alguns desses ODS:

ODS 12 - Consumo e Produção Responsáveis:

Implementar práticas de redução de desperdício e consumo consciente dentro da organização, promovendo a eficiência no uso de recursos e incentivando os clientes a fazerem o mesmo.

ODS 13 - Ação Contra a Mudança Global do Clima:

Investir em tecnologias e práticas de energia limpa, como painéis solares e gestão de resíduos, para reduzir a pegada de carbono da organização e incentivar fornecedores a adotar medidas semelhantes.

ODS 14 - Vida na Água:

Implementar estratégias de redução de plásticos e outros resíduos nas operações da organização para evitar a poluição dos oceanos e outros ecossistemas aquáticos.

ODS 17 - Parcerias para as Metas:

Estabelecer parcerias com organizações locais e governamentais para colaborar em iniciativas sustentáveis, compartilhando conhecimento e recursos para alcançar metas comuns de sustentabilidade.

II.3 Controlo de gestão e sistemas de informação

3.1. Principais instrumentos de controlo de gestão da organização e suas características.

A Mold-Tech Portugal é uma empresa especializada na produção de moldes para a indústria automóvel, tem uma forte cultura de controlo de gestão, que é essencial para o seu sucesso.

Os principais instrumentos de controlo de gestão da Mold-Tech Portugal são:

- Orçamento: É um instrumento de planeamento que permite definir os seus objetivos e metas para um determinado período, elaborando de forma participativa, envolvendo todos os níveis da organização. Assim sendo é um instrumento dinâmico, que é atualizado regularmente de acordo com as alterações do contexto económico.

- **Controlo de custos:** É um instrumento que permite acompanhar os seus gastos e tomar medidas para os reduzir. Utiliza um sistema integrado de controlo de custos rigoroso, que abrange todas as áreas da empresa.
- **Indicadores de desempenho:** É uma medida que permitem avaliar o seu desempenho. Utiliza uma série de indicadores de desempenho, que são monitorizados regularmente que são claros e concisos, e permitem uma avaliação eficaz do desempenho da empresa.

Estes instrumentos de controlo de gestão servem para avaliar o seu desempenho e tomar medidas para melhorar de forma a garantir que está a cumprir os seus objetivos e metas, identificando e corrigindo desvios e erros.

3.2. Caracterização dos instrumentos de controlo de gestão

A filosofia dos instrumentos de controlo de gestão é participativa. O orçamento envolve todos os níveis da organização, o controlo de custos é um sistema integrado, que abrange todas as áreas da empresa, os indicadores de desempenho são claros e concisos, e permitem uma avaliação eficaz do desempenho da empresa.

Esta filosofia participativa está alinhada com a tendência moderna de controlo de gestão, que defende que o controlo deve ser uma ferramenta de gestão que envolva todos os níveis da organização. Os instrumentos de controlo de gestão têm uma ênfase estratégica. O orçamento é utilizado para definir os objetivos de produção e vendas da empresa, bem como para estabelecer metas para as áreas de custos, qualidade e produtividade. O controlo de custos é utilizado para identificar áreas onde a empresa pode reduzir os seus gastos. Os indicadores de desempenho são utilizados para avaliar o desempenho da empresa em áreas como a qualidade, a satisfação do cliente e a produtividade.

Esta ênfase estratégica está alinhada com a tendência moderna de controlo de gestão, que defende que o controlo deve ser uma ferramenta que ajude a empresa a alcançar os seus objetivos estratégicos.

Os instrumentos de controlo de gestão da Mold-Tech Portugal são modernos, em função da sua filosofia e ênfase. A empresa utiliza uma abordagem participativa e estratégica no controlo de gestão, que está alinhada com as tendências modernas.

3.3. KPI em cada nível de gestão

Na Mold-Tech alguns dos KPI's monitorizados são: as vendas líquidas, receita operacional, carteira de pedidos, resultados efetivos taxa de imposto de renda, margem de lucro bruto e fluxo de caixa

operacional. Também complementam a discussão identificando o impacto das taxas de câmbio, aquisições e outros itens significativos quando têm um impacto material em um KPI específico.

3.4. Sistemas de informação

O sistema de informação utilizado na empresa é o SAP ERP, que é um Enterprise Resource Planning software desenvolvido pela empresa alemã SAP SE. Este sistema oferece um conjunto abrangente de funcionalidades para diferentes setores e departamentos numa organização.

Estes sistemas de informação podem ser muito úteis na organização de uma empresa, mas serão apenas eficazes se a empresa for capaz de adaptar os seus processos, treinar a sua equipa e garantir uma integração eficiente deste produto. Este produto pode ajudar a melhorar a eficiência operacional, ajudar a tomar decisões, oferecer maior controlo das atividades e visibilidade das operações e a aumentar a consistência e qualidade nas operações, porém isto tudo tem um custo de implementação e manutenção, personalização que pode depender de outros sistemas já existentes e estar dependente do fornecedor para suporte técnico ou a manutenção do sistema.

II: 4 Gestão de Pessoas e Direção

4.1. Abordagens e estilos de liderança

Numa empresa como a MoldTech onde a estrutura hierárquica é proeminente a liderança possui um papel crucial para o bom funcionamento e eficácia geral da empresa. Essa liderança é distribuída em diferentes níveis, onde cada setor é supervisionado por um diretor responsável por orientar e coordenar as atividades da sua equipa.

A empresa adota uma abordagem de liderança adaptativa onde procura combinar elementos tanto de abordagens tradicionais como estilos de liderança participativos, neste caso os líderes ajustam a sua abordagem dependendo da situação e das necessidades do facto em questão procurando assim atingir o nível de eficácia atingido com abordagens mais tradicionais onde os líderes por vezes desempenham papéis mais autoritários em situações em que a ordem e a clareza são necessárias mas também promovendo a inovação com abordagens de liderança participativa encorajando a colaboração e a contribuição dos membros da equipa na tomada de decisões, nestas situações os diretores agem como facilitadores enquanto incentivam o diálogo e a troca de ideias.

As implicações dessas abordagens são vastas, uma abordagem autoritária pode resultar em eficiência, mas pode também inibir a criatividade enquanto uma abordagem participativa pode fortalecer

a cultura da empresa, mas, se não for gerida adequadamente, pode levar a processos de decisão demorosos, a abordagem adaptativa embora a mais equilibrada requer uma líderes habilidosos em avaliar e responder rapidamente às dinâmicas em constante mudança.

4.2. Práticas de motivação

As Prática de motivação na Moldtech são:

Recompensas Tangíveis: Recompensas como salários competitivos, benefícios e bônus monetários desempenham um papel crucial na motivação dos funcionários resultando numa maior satisfação, produtividade, comprometimento e contribuição para um ambiente de trabalho mais positivo.

Recompensas Intangíveis: O reconhecimento de um trabalho bem feito, elogios públicos, oportunidades de desenvolvimento profissional de carreira e mentoria também são estratégias utilizadas pela empresa para fortalecer a motivação que levam a uma maior lealdade e produtividade.

Recompensas de equipa também contribuem para uma melhor relação entre trabalhadores resultando num melhor ambiente dentro da empresa, aumento da produtividade como grupo e redução de conflitos dentro da empresa.

4.3. Processos de comunicação internos e externos

A comunicação interna na Mold-Tech é feita através de:

Microsoft Teams®: é utilizado para promover a colaboração eficiente entre as equipas da Mold-Tech. Fornece à empresa uma forma de ter reuniões face a face em ambientes de trabalho remotos.

WhatsApp®: é utilizado para comunicações instantâneas, especialmente quando uma resposta rápida é crucial. É o meio de comunicação mais rápido que a Mold-Tech tem ao seu dispor caso seja necessário transmitir mensagens urgentes.

Email®: é utilizado para comunicações mais formais dentro da empresa, como anúncios oficiais, atualizações de políticas e partilha de documentos importantes.

Comunicação Verbal: é utilizada na resolução de problemas imediatos. Também é o melhor canal para discussões mais detalhadas.

Os métodos de comunicação interna utilizados pela Mold-Tech permitem à mesma adaptar-se às diferentes exigências de comunicação, quer seja em contextos formais e mais detalhados ou em ambientes em que a rapidez e a urgência são essenciais. Uma possível forma que a Mold-Tech tem de melhorar a sua comunicação interna seria criar um portal interno personalizado que proporcionasse um

ambiente centralizado de comunicação e colaboração, acesso a recursos e documentos, um calendário integrado e ferramentas de monitoramento e análise.

Para comunicar com os seus clientes, fornecedores e outros parceiros, a Mold-Tech comunica através de email e telemóvel. O email é utilizado para comunicações formais e de maior importância. O email também permite que futuramente estas comunicações sejam mais fáceis de rastrear. As comunicações por telemóvel proporcionam à empresa uma forma de rapidamente comunicar com os seus clientes através de um canal mais informal.

4.4. Principais práticas de gestão de pessoas

A Mold-Tech organiza-se de forma hierárquica, o que proporciona uma estrutura clara de gestão e responsabilidade, sendo cada membro gerido pelo seu superior direto. Para recrutar pessoas, são utilizados anúncios online para recrutamento é uma prática eficaz para atrair candidatos qualificados e programas de estágio que são uma forma valiosa de desenvolver talentos internos.

Para integrar novos membros nas equipas da empresa, são realizados vários eventos informais onde os membros novos podem ser apresentados às suas equipas. Estes meios mais casuais contribuem para uma integração mais fácil e relaxada.

A avaliação de desempenho de cada colaborador é feita através do acompanhamento regular, os superiores diretos geralmente monitoram o desempenho dos seus subordinados de perto, oferecendo apoio quando necessário e garantindo que as suas tarefas estejam a ser cumpridas. A identificação de competências e fraquezas permite ajustar as tarefas e responsabilidades de cada colaborador às suas competências com um feedback contínuo permitindo que haja um fluxo contínuo dos superiores diretos para os subordinados. Isto pode incluir orientações, elogios, áreas de melhoria e discussões sobre metas. É importante que o processo de avaliação de desempenho seja transparente, justo e objetivo, para promover um ambiente de trabalho saudável e motivador.

II: 5 Promoção da produtividade e economia circular

5.1. Exemplos de práticas de promoção da produtividade na organização

Para o sucesso da *Standex Engraving Mold-Tech*® tiveram de definir metas claras e mensuráveis para que cada equipa e elemento da mesma ajude a empresa a ter progressos. Ter uma comunicação eficaz e saudável faz parte de uma boa pratica da *Mold-Tech*, utilizando principalmente a ferramenta *Teams*®, de forma a direcionar esforços e procedimentos, como tal, caso haja esse progresso e

desenvolvimento todo e haja igualmente indivíduos a ter destaque no seu trabalho e na sua produtividade ser-lhe-á atribuído um prémio de mérito para incentivar pelo desempenho excecional.

5.2. Exemplos de economia circular na organização e sua relação com as estratégias ReSOLVE

A *Standex Engraving Mold-Tech®* sabe que a economia circular e as estratégias ReSOLVE se sobrepõem para promover a sustentabilidade, assim a sua localização estratégica estando a menos de 1km do aeroporto e a menos de 11km do porto mais próximo, minimizando as distâncias percorridas, reduzindo emissões de carbono. Trabalhando com moldes e peças derivadas dos mesmos, a Mold-Tech procura sempre reciclar desde os plásticos utilizados como testes até às placas metálicas utilizadas para mais que uma amostra de textura. Tal como a reutilização de recipientes e alguns materiais já usados para o fabrico ou manutenção das peças.

6. II: 6 Marketing

6.1. Ótica de relação com o mercado

Na Mold-Tech® a perspetiva adotada parece ser principalmente de Produção. Isso significa que a empresa se foca essencialmente na fabricação de moldes feitos à medida para satisfazer as necessidades específicas dos clientes na indústria automóvel, por exemplo, dando prioridade à eficiência na produção de moldes, investindo em tecnologias avançadas, processos otimizados e rigoroso controle de qualidade.

6.2. Segmento(s) de mercado

Um dos produtos da organização é a produção de moldes personalizados para a indústria automóvel, o que caracteriza o seu segmento de mercado.

No âmbito dos seus produtos para a indústria automóvel, destacam-se a capacidade de personalização para satisfazer as exigências específicas de cada cliente. Estes moldes são meticulosamente projetados com um elevado nível de precisão, garantindo a produção de peças plásticas que cumprem os rigorosos padrões de qualidade e as especificações exatas do setor.

Para além disso, a Mold-Tech® enfatiza a durabilidade e longevidade dos seus moldes, recorrendo a materiais de alta qualidade e a tecnologias avançadas de fabricação. Esta abordagem assegura a

resistência ao desgaste durante os processos de fabrico em larga escala, garantindo uma vida útil prolongada e uma fiabilidade contínua.

A procura constante pela excelência em elevada precisão, qualidade e durabilidade permite à Mold-Tech® oferecer soluções personalizadas que se alinham com as necessidades específicas do cliente. Isso contribui diretamente para a produção de peças plásticas de qualidade superior neste segmento de mercado exigente e dinâmico.

6.3. Posicionamento da marca e dos seus produtos

Com um compromisso firme com a inovação e tecnologia avançada, a Mold-Tech® oferece não só moldes de alta performance, mas também uma parceria estratégica, colaborando de perto com os clientes para impulsionar a eficiência e qualidade na produção.

O seu posicionamento baseia-se na capacidade de oferecer soluções personalizadas, aliando precisão técnica, durabilidade e um serviço excecional, estabelecendo-se como um parceiro confiável e comprometido com a satisfação plena dos clientes na indústria automóvel.

6.4. Marketing mix

A Mold-tech® fornece serviços de design, verificação e produção para os moldes. Ao disponibilizar os serviços tem atenção a variáveis importantes que são:

Produto:

Design Personalizado: Serviço de design exclusivo, como por exemplo para moldes de painéis de automóveis, adaptados às necessidades dos clientes.

Apoio Técnico: Assistência especializada durante todo o processo de desenvolvimento dos moldes e pós-venda fornecendo manutenções aos mesmos.

Preço:

Pacotes Personalizados: Oferta de pacotes adaptados a diferentes necessidades e orçamentos dos clientes.

Distribuição:

Presença Online: Informações detalhadas através de um website profissional.

Comunicação:

Participação em Feiras Setoriais: Presença em vários eventos para apresentar os serviços e estabelecer contactos.

Boca a Boca: Encorajar recomendações entre clientes satisfeitos, ampliando a reputação positiva da marca.

7. II. 7 Gestão Financeira

7.1. Balanço e Demonstração dos resultados

Contas Não Consolidadas	30/06/2022 EUR	30/06/2021 EUR
Balanço		
Imobilizado	3 473 701	4 179 104
Imobilizado Incorporado	229 098	307 771
Imobilizado corpóreo	3 206 643	3 794 740
Outros activos fixos	37 959	76 592
Activo Circulante	11 002 927	10 245 653
Existências	942 477	834 440
Dívidas de Terceiros	3 023 992	2 550 649
Outro activo circulante	7 036 458	6 860 564
Depósitos bancários e Caixa	4 534 762	4 263 332
Total do activo	14 476 627	14 424 757
Capital Próprio	9 674 890	11 952 684
Capital	50 000	50 000
Outros capitais próprios	9 624 890	11 942 684
Passivo-MLP	13 925	18 615
Dívidas a Terceiros-MLP	0	0
Outro passivo-MLP	13 925	18 615
Provisões	13 925	18 615
Passivo-CP	4 787 812	2 413 459
Dívidas financeiras-CP	0	0
Outras dívidas a terceiros-CP	613 101	926 663
Outro passivo-CP	4 174 711	1 486 796
Total do capital próprio e do passivo	14 476 627	14 424 757
Fundo de maneo	3 353 369	2 458 426
Número de empregados	159	161
Demonstração de resultados		
Proveitos Operacionais	12 191 215	13 585 281
Volume de Negócios	9 904 106	12 469 850
Custo de Matérias	763 653	816 849
Margem bruta	n.a.	n.a.
Outros custos operacionais	n.a.	n.a.
Resultados Operacionais	300 064	2 419 764
Proveitos e Ganhos Financeiros	1 902	26 890
Custos e Perdas Financeiros	0	0
Resultados Financeiros	1 902	26 890
Resultados correntes	301 965	2 446 674
Imposto s/ o Rendimento do Exercício	119 759	261 974
Resultados Correntes Líquidos de Impostos	182 206	2 166 700
Proveitos e Ganhos Extraordinários	n.a.	n.a.
Custos e Perdas Extraordinários	n.a.	n.a.
Resultados Extraordinários	n.a.	n.a.
Resultado Líquido do Exercício	182 206	2 166 700
Custo Mercadorias vend. e Matérias cons.	852 760	746 197
Custos com o Pessoal	3 900 868	4 566 396
Amortizações do Exercício	737 660	663 044
Other operating items	6 488 971	5 119 206
Juros suportados	618	0
Fluxos de caixa	919 866	2 629 744
Valor acrescentado bruto	4 941 110	7 678 116
EBIT	300 064	2 419 764

Figura 9- Tabela do Balanço e de Demonstração de Resultados os anos 2021 e 2022. Fonte: SABI®

7.2. Evolução das principais rubricas do Balanço e da Demonstração dos resultados

Ano	2021	2022	Var. 2021/ 2022
Ativo Não Corrente	10,245,653.36 €	11,002,926.76 €	7%
Ativo Corrente	4,179,103.77 €	3,473,700.53 €	-20%
Passivo Não corrente	18,615.00 €	13,925.00 €	-34%
Passivo Corrente	2,413,459.00 €	4,787,812.00 €	50%
Capital Próprio	11,992,684.00 €	9,674,890.00 €	-24%
Equação Fundamental da Contabilidade (Validação)			
	Ativo=Passivo + Capital Próprio		
Total das origens	14,424,758.00 €	14,476,627.00 €	
Total das aplicações	14,424,757.13 €	14,476,627.29 €	
Resultado líquido do período	2,166,700.00 €	182,206.00 €	
Resultado operacional	2,419,784.00 €	300,064.00 €	-706%
Volume de negócios	12,469,850.00 €	9,904,106.00 €	-26%
Resultado líquido do período	2,166,700.00 €	182,206.00 €	-1089%
Inventários	834,440.00 €	942,477.00 €	11%

Figura 10- Tabela sobre o balanço e demonstração dos resultados gerada a partir da análise do Documento retirado do SABI®

A equação fundamental do Balanço determina que o Ativo (Total das aplicações de fundos) iguale a soma do Passivo com o Capital Próprio (Total das origens de fundos).

O ativo corrente de 2021 para 2022 sofreu um decréscimo muito relevante não cobrindo sequer o passivo corrente, ficando com o fundo de maneo negativo. Isto significa que a organização estará a passar por problemas financeiros.

7.3. Análise da situação económica e financeira

Rácios	2021	2022	Var. 2021/ 2022
Autonomia Financeira			
CP / Ativo	0.83	0.67	-20%
Solvabilidade			
CP / Passivo	4.93	2.01	-59%
Rentabilidade Cap. Próprio			
Res. Liq. / CP	18.1%	1.9%	-90%
Rentabilidade Ativo			
Res. Oper. / Ativo	16.8%	2.1%	-88%
Rent. Operacional das Vendas			
Res. Oper. / Vol. Negócios	19.4%	3.0%	-84%
Rent. Liq. Vendas			
Res. Liq. / Vol. Negócios	17.4%	1.8%	-89%
Liquidez Geral			
A corr / P Corr	1.73	0.73	-58%
Liquidez Reduzida			
(A corr - Inventários) / P corr	1.39	0.53	-62%

Figura 11- Tabela de calculo de racios nos anos de 2021 e 2022. Fonte: SABI®

Autonomia Financeira: O rácio de autonomia financeira teve uma queda de 20%. Isso indica uma redução na proporção do ativo financiada com capital próprio. Por estar com menos de 30% significa que precisa de mais meios de terceiros para dar resposta com operações.

Solvabilidade: O rácio de solvabilidade teve uma redução de 59%. Essa diminuição pode sugerir uma mudança na estrutura de financiamento, com uma menor dependência de capitais próprios.

Rentabilidade do Capital Próprio: O rácio de rentabilidade do capital próprio representa uma diminuição de 90%. Isso indica uma redução drástica na capacidade de gerar lucro em relação ao capital próprio investido.

Rentabilidade do Ativo: O rácio de rentabilidade do ativo teve uma queda de 88%. Isso sugere uma diminuição acentuada na eficiência em gerar resultados em relação aos ativos.

Rentabilidade Operacional das Vendas: O rácio de rentabilidade operacional das vendas teve uma queda de 84%. Isso indica uma redução na eficácia operacional em relação ao volume de negócios.

Rentabilidade Líquida das Vendas: O rácio de rentabilidade líquida das vendas também teve uma queda significativa, representando uma diminuição de 89%.

Liquidez Geral: O rácio de liquidez geral diminuiu de 1.73 em 2021 para 0.73 em 2022, uma queda de 58%. Isso pode indicar uma menor capacidade de cumprir obrigações de curto prazo em 2022.

Liquidez Reduzida: O rácio de liquidez reduzida teve uma redução de 62%. Essa diminuição sugere uma maior dependência de inventários na liquidez, o que pode ser um sinal de alerta.

II.8 Gestão das Operações e Indústria 4.0

8.1. Tipo(s) de operações de produção

A Mold-tech Portugal® desenvolve operações de produção de bens. A empresa é especializada na fabricação de moldes para plásticos, que são bens físicos. Os moldes são fabricados a partir de materiais como aço, alumínio e ferro, e são utilizados para a produção de peças plásticas.

O processo de produção de moldes na Mold-Tech® é dividido em várias etapas, incluindo:

- Desenho e projeto do molde;
- Fabricação das peças do molde;
- Montagem do molde;
- Teste do molde;

A empresa utiliza uma variedade de máquinas e equipamentos para a fabricação de moldes, incluindo máquinas de usinagem, máquinas de corte, máquinas de solda e máquinas de injeção de plástico.

A Mold-Tech Portugal® atende a clientes de todo o mundo, e os seus produtos são utilizados numa variedade de indústrias, incluindo a indústria automotiva, a indústria de eletrodomésticos e a indústria de embalagens. Também, oferecendo serviços de manutenção e reparo de moldes.

8.2. Principais elementos da cadeia de abastecimento

A Standex Engraving Mold-Tech Portugal é uma empresa especializada na fabricação de moldes para plásticos. A cadeia de abastecimento da empresa é relativamente curta e concentrada, com a maioria dos fornecedores e clientes localizados na Europa.

Fornecedores

Os principais fornecedores da Standex Engraving Mold-Tech Portugal são:

- Fornecedores de materiais, como aço, alumínio e ferro;
- Fornecedores de máquinas e equipamentos, como máquinas de usinagem, máquinas de corte e máquinas de solda;
- Fornecedores de serviços, como serviços de engenharia e serviços de manutenção.

Processos logísticos

- Os principais processos logísticos da Standex Engraving Mold-Tech Portugal são:
- Transporte de materiais e componentes dos fornecedores para a fábrica;
- Armazenagem de materiais e componentes na fábrica;
- Fabricação de moldes;
- Transporte de moldes para os clientes.

Clientes

Os principais clientes da Standex Engraving Mold-Tech Portugal são:

- Fabricantes de peças plásticas, como a indústria automotiva, a indústria de eletrodomésticos e a indústria de embalagens;
- Empresas de manutenção e reparo de moldes.

Cliente final

Os clientes finais dos produtos da Standex Engraving Mold-Tech Portugal são os consumidores que utilizam produtos plásticos, como automóveis, eletrodomésticos e embalagens.

Implicações da cadeia de abastecimento na gestão das operações de produção

Uma das implicações mais importantes é a necessidade de garantir a disponibilidade de materiais e componentes, que dependem de uma rede de fornecedores confiáveis para fornecer os materiais e componentes necessários para a produção de moldes de forma a garantir que os materiais e componentes sejam entregues no prazo e dentro do orçamento.

Outra implicação importante é a necessidade de garantir a eficiência da logística. Havendo a necessidade de transportar materiais e componentes dos seus fornecedores para a sua fábrica e, em seguida, transportar os moldes acabados para seus clientes. Procurando sempre otimizar seus processos logísticos para reduzir custos e melhorar o tempo de entrega.

A empresa precisa ser capaz de responder rapidamente às mudanças nas demandas dos clientes, o que pode exigir ajustes na produção ou na logística.

Algumas das medidas específicas que a Standex Engraving Mold-Tech Portugal® está a adotar para melhorar sua cadeia de abastecimento:

Investir em tecnologias de rastreamento para melhorar a visibilidade da cadeia de abastecimento. Isso permite que a empresa monitore o estado dos pedidos e identifique quaisquer potenciais problemas.

Trabalhar para reduzir o desperdício e melhorar a eficiência da cadeia de abastecimento. Isso inclui medidas como a otimização dos processos de fabricação e a redução do uso de embalagens.

8.3. Implicações das características da cadeia de abastecimento

A cadeia de abastecimento da Mold-Tech Portugal® tem implicações significativas na gestão das suas operações de produção.

Uma das implicações mais importantes é a necessidade de garantir a disponibilidade de materiais e componentes, que depende de uma rede de fornecedores confiáveis para fornecer os materiais e componentes necessários para a produção de moldes. A empresa trabalha com os seus fornecedores para garantir que os materiais e componentes sejam entregues no prazo e dentro do orçamento.

Outra implicação importante é a necessidade de garantir a eficiência da logística. Precisando de transportar materiais e componentes dos seus fornecedores para sua fábrica e, em seguida, transportar os moldes acabados para os seus clientes. Procurando otimizar os processos logísticos para reduzir custos e melhorar o tempo de entrega.

A cadeia de abastecimento também afeta a capacidade de atender às demandas dos clientes. Precisando de ser capaz de responder rapidamente às mudanças nas demandas dos clientes, o que pode exigir ajustes na produção ou na logística. A empresa trabalha para melhorar a sua flexibilidade para atender às demandas dos clientes em constante mudança.

Aqui estão algumas medidas específicas que a *Standex Engraving Mold-Tech Portugal®* está a tomar para melhorar sua cadeia de abastecimento:

Investir em tecnologias de rastreamento para melhorar a visibilidade da cadeia de abastecimento. Isso permite monitorizar o estado dos seus pedidos e identificar quaisquer potenciais problemas.

Trabalhar para reduzir no desperdício e melhorar a eficiência da cadeia de abastecimento. Isso inclui medidas como a otimização dos processos de fabricação e a redução do uso de embalagens.

Investir na inovação para desenvolver novos produtos e serviços que atendam às necessidades dos clientes. Isso pode exigir mudanças na cadeia de abastecimento, como a necessidade de novos fornecedores ou a necessidade de novos processos logísticos.

8.4. Caracterização do sistema produtivo

A *Standex Engraving Mold-Tech®* adota um sistema de produção por processo. Isto ocorre porque o processo de revestimento e texturização de metais envolve etapas específicas e especializadas, como preparação da superfície, aplicação de revestimentos, tratamentos térmicos entre outros. Cada peça pode passar por várias fases do processo de produção. A *Standex Engraving Mold-Tech®* trabalha com produção por encomenda. Os clientes podem ter requisitos específicos para o revestimento e texturização de peças de metal, e a produção é ajustada para atender a essas necessidades específicas do cliente.

8.5. Relação entre o marketing e a organização da produção

A *Standex Engraving Mold-Tech®* especializa-se em revestimentos personalizados, a organização da produção é flexível e capaz de se adaptar aos requisitos específicos de cada cliente. A produção por encomenda é fundamental neste caso, e a capacidade de personalização é uma estratégia de marketing para atingir mercados específicos.

8.6. Tecnologias utilizadas para a recolha e tratamento de dados referentes à gestão das operações de produção.

As tecnologias usadas pela *Standex Engraving Mold-Tech®* são:

CLPs (Controladores Lógicos programáveis): A *Standex Engraving Mold-Tech®* utiliza dispositivos eletrónicos programáveis para controlar as máquinas e os processos industriais, estes dispositivos coletam dados em tempo real sobre o desempenho das máquinas.

Sensores de monitoramento do processo: Sensores que recolhem a informação necessária aos Controladores lógicos programáveis em tempo real.

Dispositivos de rastreamento ativos: Estes dispositivos são utilizados para rastrear o movimento dos produtos ao longo da cadeia de produção.

8.7. Exemplos da utilização das tecnologias da Indústria 4.0 nas operações de produção e SCM

As tecnologias da Indústria 4.0 que a *Standex Engraving Mold-Tech*® utiliza são:

Manufatura aditiva: Implementação de técnicas de impressão 3D para prototipagem rápida de peças e moldes e personalização de revestimentos por meio de técnicas avançadas.

Análise de dados avançada: Utilização de análise de dados avançada para identificar padrões e tendências no processo de texturização e revestimento e implementação de algoritmos de *machine learning* para otimizar parâmetros de produção e melhorar a qualidade do revestimento.

Automatização robótica: Integração de robôs na linha de produção para tarefas de manipulação e transporte e utilização de robôs para processos de revestimento complexos que requerem alta precisão.

Parte III – Conclusão

III.1 Conclusão

1.1 Processo de desenvolvimento do trabalho

Adotamos um modelo que começou com um brainstorming inicial para definir a estrutura do relatório e a divisão de tarefas. Avaliamos positivamente a divisão justa de tarefas, embora tenhamos enfrentado desafios na validação de informações de diferentes fontes e certa falta de comunicação. Recomendamos para futuros trabalhos a manutenção de canais claros de comunicação, validação cuidadosa de informações. A reflexão pós-trabalho é crucial para identificar áreas de melhoria e incorporar aprendizados em projetos futuros.

1.2 Sumário da análise da organização

A Standex Engraving Mold-Tech® destaca-se como uma empresa especializada em soluções de aprimoramento de superfícies, com especialidade em moldagem de texturas e gravação para diversas indústrias, incluindo automotiva, eletrônicos e médica. A qualidade da gestão e organização interna reflete-se na eficácia de suas práticas de liderança e governança. A empresa demonstra rentabilidade sólida, evidenciada por métricas financeiras robustas e uma posição competitiva forte em produtos-chave e mercados estratégicos. A adequação da estratégia ao setor de atividade é clara, com a empresa ajustando-se às tendências e desafios do mercado. Além disso, a Standex Engraving Mold-Tech® demonstra compromisso com a transição para a economia circular e a adoção de tecnologias da Indústria 4.0, refletindo sua busca por inovação e sustentabilidade. A gestão eficaz das pessoas e do conhecimento é evidente nas práticas de recursos humanos e no desenvolvimento do capital intelectual. O alinhamento com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU destaca a responsabilidade social e ambiental da empresa. Em resumo, a Standex Engraving Mold-Tech® emerge como uma organização sólida, inovadora e comprometida com a excelência em suas operações e impacto global.

1.3 Sugestões de melhoria da organização

Para melhorar suas operações, a Standex Engraving Mold-Tech® pode focar em inovação tecnológica, explorando novas capacidades de texturização. Além disso, fortalecer práticas sustentáveis e adotar medidas mais alinhadas à economia circular melhorando a responsabilidade ambiental. O desenvolvimento de parcerias estratégicas com clientes e fornecedores pode impulsionar o crescimento, enquanto investir na capacitação contínua dos colaboradores fortalecerá a excelência operacional. Essas

melhorias podem posicioná-la como líder no setor, atendendo às demandas do mercado e antecipando tendências futuras.

Referências

Mold-Tech Portugal - Tratamento e Revestimento de Metais, Lda.

Site: Raciús

Referência: Mold-Tech Portugal - Tratamento e Revestimento de Metais, Lda. [Online]. Disponível em: <<https://www.racius.com/mold-tech-portugal-tratamento-e-revestimento-de-metais-lda/>>.

Mold-Tech

Site: Mold-Tech

Referência: Mold-Tech. [Online]. Disponível em: <<https://www.mold-tech.com/pt-pt/>>.

CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria de Moldes

Site: CEFAMOL

Referência: CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria de Moldes. [Online]. Disponível em: <<https://www.cefamol.pt/index.php?id=3&ida=1&idc=73>>.

Informações Empresariais – Mold-Tech Portugal - Tratamento e Revestimento de Metais, Lda.

Site: Einforma

Referência: Informações Empresariais – Mold-Tech Portugal - Tratamento e Revestimento de Metais, Lda. [Online]. Disponível em: <https://www.einforma.pt/servlet/app/prod/ALTA_PROMOCION_DIRECTORIO/>.

Relatório Ambiental – Mold-Tech

Documento: Relatório Ambiental

Referência: Mold-Tech. "Relatório Ambiental." [Online]. Disponível em: <https://siaia.apambiente.pt/AIADOC/AIA3245/moldtech-eia-aditamento_oficio%20apa20181220102534.pdf>.

®