



IPG Politécnico
da Guarda
Polytechnic
of Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Licenciatura em Gestão

Fabiola Rafaela da Silva Amaral Martins

dezembro | 2016





ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO

INSTITUTO POLITÉCNICO DA GUARDA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

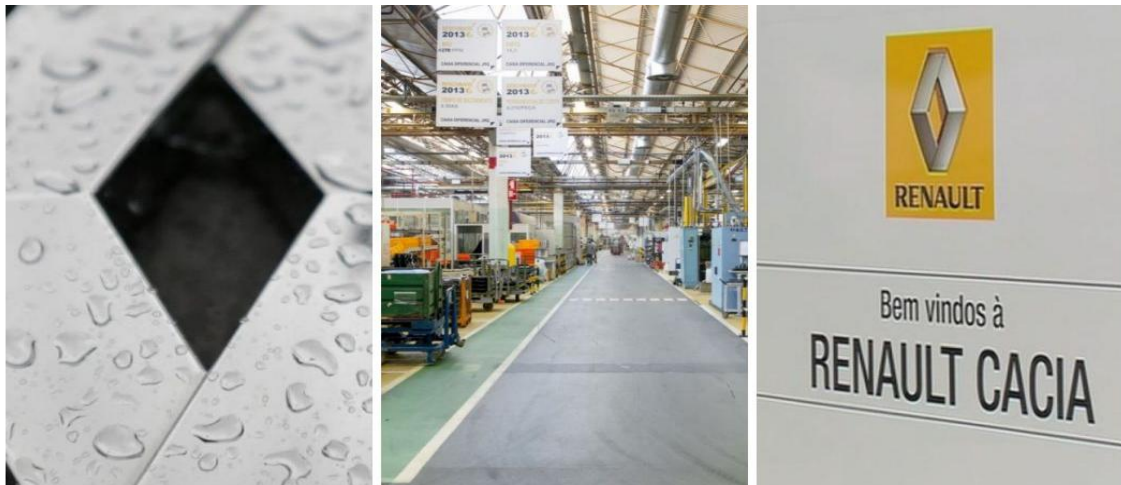
FABÍOLA RAFAELA DA SILVA AMARAL MARTINS

**Relatório para Obtenção do Grau de Licenciada em
Gestão**

DEZEMBRO 2016

RENAULT CACIA, S.A.

RELATÓRIO DE ESTÁGIO



FABÍOLA RAFAELA DA SILVA AMARAL MARTINS, 1011170

DEZEMBRO 2016

Dedicatória:

Aos meus pais por todo o apoio prestado ao longo destes anos.

A todos os meus amigos que sempre me apoiaram nos bons e maus momentos, em especial aos que conheci durante o meu percurso académico.

Ficha de Identificação

Aluno: Fabíola Rafaela da Silva Amaral Martins

Número: 1011170

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: 20 de junho de 2016

Data de fim: 16 de setembro de 2016

Supervisor: Marco Ferreira

Grau Académico: Licenciado

Orientador: Joaquim Mateus

Grau Académico: Doutor

Agradecimentos

Antes de mais quero dirigir os meus agradecimentos ao Instituto Politécnico da Guarda (IPG), mais precisamente à Escola Superior de Tecnologia e Gestão (ESTG) .

Agradeço ainda ao Professor Joaquim Mateus, orientador de estágio, por todo o acompanhamento e disponibilidade prestada na realização do relatório.

À instituição Renault Cacia, S.A. pela oportunidade que me concedeu para realizar o estágio e por me ter acolhido da melhor maneira.

À Eng.^a Ilda Costa, responsável pelos Recursos Humanos, por ter tornado possível a realização do estágio.

Ao Eng.º Marco Ferreira, meu supervisor na Empresa e responsável pelo Departamento de Compras, pelo conhecimento transmitido, e à Isabel Nunes pela orientação e transmissão de conhecimentos necessários ao bom desempenho das tarefas e por toda a disponibilidade para esclarecer as minhas dúvidas. E a todos os restantes membros do Departamento pelo acolhimento e simpatia ao longo de todo este estágio.

Por fim, e não menos importante, queria agradecer a toda a minha família, em especial aos meus pais, por todo o apoio incondicional que tiveram comigo, permitindo superar todos os obstáculos e a todos os meus amigos e colegas de curso que me acompanharam ao longo deste percurso académico.

A todos um sincero OBRIGADA!

Plano de Estágio

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

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 do ficheiro que deriva de compras com atualização de preços dos artigos PHF vs. compras de anos anteriores;
- Negociação direta com fornecedores.

Resumo

O estágio desenvolveu-se na Renault Cacia, mais precisamente no departamento de compras. Teve início a 20 de junho de 2016 e conclui-se a 16 de setembro de 2016, com uma duração total de 400 horas.

O trabalho realizado durante o período de estágio teve por base pedidos de encomenda de artigos originários do armazém e/ou de clientes internos.

Ao estagiar na Renault Cacia houve a necessidade de a empresa dar a conhecer os seus procedimentos permitindo à estagiária compreender toda a dinâmica de uma empresa multinacional.

Destaca-se ainda a participação numa reunião entre um superior e um potencial fornecedor, onde este último apresentou os bens que poderia vir a fornecer à empresa.

Palavras-Chave: Gestão, Organização; Compras

Jel Classification: M1 - Business Administration; M10 - General

Índice

Ficha de Identificação.....	II
Agradecimentos	III
Plano de Estágio	IV
Resumo	V
Índice	VI
Índice de Figuras	VIII
Índice de Organogramas	VIII
Índice de Anexos	IX
Glossário.....	1
Introdução.....	1
Capítulo I - Apresentação do Grupo e da Empresa Acolhedora de Estágio.....	2
1. Nota Introdutória	3
1.1. Enquadramento Temático.....	3
1.2. História da Indústria Automóvel em Portugal	4
1.2.1. Projeto Renault em Portugal.....	5
1.3. Apresentação do Grupo Renault.....	6
1.4. O Mundo Renault	7
1.5. Renault Cacia.....	8
1.5.1. O Centro na Atualidade	9
1.5.2. Organograma da Renault Cacia.....	10
1.5.3. Performance.....	11
1.5.4. Política Ambiental	13
1.5.5. Certificações da Renault Cacia.....	14
1.5.6. Números Chave (2015).....	15
1.5.7. Produção Atual	16

1.5.7.1. Caixas de Velocidades.....	16
1.5.7.2. Componentes Motores.....	17
Capítulo II - O Estágio	19
2. Nota introdutória	20
2.1. Função Compras	20
2.2. Importância do Departamento de Compras	21
2.3. Departamento de Compras Renault Cacia.....	22
2.4. O Estágio	23
2.5. Atividades Desenvolvidas Durante o Período de Estágio	24
2.5.1. Zint	24
2.5.2. Art-Ko.....	24
2.5.3. Pedido de Encomenda	25
2.5.4. Contratos.....	27
2.6. Programas Informáticos Utilizados	28
2.6.1. SAP.....	28
2.6.2. Frontal MAP.....	28
2.6.3. SACIM	28
Conclusão	30
Bibliografia.....	31
Anexos.....	33

Índice de Figuras

Figura 1- A Indústria automóvel portuguesa em retrospectiva	4
Figura 2 - Mundo Renault	7
Figura 3 - Destinos de Exportação da Renault Cacia	8
Figura 4 - Instalações Renault	9
Figura 5 - Caixa ND	16
Figura 6 - Caixa JR.....	17
Figura 7 - Bombas de Óleo.....	17
Figura 8 - Árvore de Equilibragem.....	18

Índice de Organogramas

Organograma 1 - Organograma Renault Cacia	10
---	----

Índice de Anexos

Anexo 1 - Zint	34
Anexo 2 - Criar Encomenda	36
Anexo 3 - DA de Consumo Direto	38
Anexo 4 - DA de Investimento.....	40
Anexo 5 - Grelha de Seleção de Fornecedores.....	42
Anexo 6 - Lançamento de Encomendas	44
Anexo 7 - SAP ALCOR	46
Anexo 8 - SAP PHF	48
Anexo 9 - FRONTAL MAP	50
Anexo 10 - SACIM	52

Glossário

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

AFIA - Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel

ALCOR - Alliance acCOunting Reengineering

APCER - Associação Portuguesa de Certificação

CCILF - Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa

CDC - Caderno de Encargos

DA's - Demande D'Achat (Requisição de Compra)

DED - Demande D' Engagement Dépense

FSR - Fiche Situation Reglement

MAP - Maintenance Access Portail

PHF - Pièces Hors Fabrication

RNUR - Régie Nationale des Usines Renault

SACIM - Systèmes d'Assistance à la Codification des Identifiants MABEC

SAP - Services, Applications and Produits for data processing

SPR - Sistema de Produção Renault

UET - Unidade Elementar de Trabalho

Introdução

No âmbito da obtenção do grau de licenciada em Gestão surge a oportunidade de realizar um estágio curricular como tarefa conclusiva e como primeiro contacto com o mercado de trabalho.

A fim de dar cumprimento à fase final da licenciatura, o estágio foi realizado na Renault Cacia, S.A., pertencente ao Grupo Renault. A escolha por esta organização deu-se por ser aliciante fazer um estágio numa empresa multinacional, o que poderia resultar numa experiência bastante enriquecedora.

O presente relatório tem como objetivo apresentar as atividades desenvolvidas durante o estágio que proporcionaram à estagiária uma vasta aprendizagem.

Estruturalmente, o relatório encontra-se dividido em dois capítulos.

O primeiro capítulo conta com um enquadramento temático e com a história da indústria automóvel portuguesa, assim como uma apresentação geral do Grupo Renault e conseqüentemente da Renault Cacia. É então dado a conhecer a sua estrutura organizacional, os seus números-chaves e a produção atual.

O segundo capítulo inicia-se com a importância do departamento de compras numa organização, seguido de uma breve apresentação do mesmo departamento da Renault Cacia, assim como a apresentação de todas as atividades desenvolvidas durante o período de estágio.

Por fim será apresentada uma conclusão sobre o trabalho desenvolvido.

Capítulo I - Apresentação do Grupo e da Empresa Acolhedora de Estágio

1. Nota Introdutória

Este ponto é iniciado com um enquadramento temático e com a história da indústria automóvel em Portugal, onde consta o projeto Renault. Seguindo com a apresentação da estrutura empresarial da Renault Cacia e a apresentação geral do grupo.

1.1. Enquadramento Temático

A indústria automóvel em Portugal constitui um pilar importante da economia portuguesa, tendo um forte contributo no emprego e PIB português. O fabrico de componentes para automóveis é o setor mais representativo nesta indústria, continuando a gerar emprego e exportando 84 por cento da sua produção.

O sucesso internacional de componentes fabricados em território nacional mostra que há investimento estrangeiro a apostar no setor, assim como crescentes competências técnicas instaladas, incorporação de I&D e uma cooperação cada vez maior entre as empresas e universidades e centros de engenharia, bem como a certificação em todas as áreas produtivas (AICEP, 2016).

Segundo a AFIA, o setor de componentes automóveis é o mais significativo, agregando cerca de 200 empresas, o que resulta em 42.000 postos de trabalho. Sendo um dos setores com maior peso nas exportações, apresentou em 2015, 6.700 milhões de euros em exportações, com um crescimento de 7%, quanto ao volume de negócios registou 8.000 mil milhões, um crescimento de 5%.

1.2. História da Indústria Automóvel em Portugal ¹

A indústria automóvel portuguesa conta já com algumas décadas de história, que se dividem em três principais fases (Figura 1), a primeira: Mercado Protegido, caracterizada por elevadas restrições à importação; a segunda: Abertura do Mercado ao Projeto Renault, caracterizada pela abertura ao mercado e facilitada pela integração na União Europeia; e a última: a Globalização e a AutoEuropa, uma fase de globalização, com mercados abertos e um domínio da Volkswagen Autoeuropa.

Ao longo destes anos tem-se vindo a assistir a uma clara evolução deste setor de indústria transformadora, inicialmente como uma indústria pouco qualificada, dispersa e pouco desenvolvida a nível tecnológico, que foi evoluindo em termos de modernização tecnológica e de competitividade.



Figura 1- A Indústria automóvel portuguesa em retrospectiva

Fonte: Relatório "A Indústria Automóvel em Portugal" (2013).

¹ (A Indústria Automóvel em Portugal, 2013)

1.2.1. Projeto Renault em Portugal

A marca Renault está sediada em Portugal desde o início dos anos 60, na altura por via de uma importadora denominada de Indústrias Lusitanas Renault.

Para além da comercialização dos automóveis, esta importadora possuía ainda uma unidade de montagem de automóveis na cidade da Guarda, onde foram montados alguns modelos emblemáticos da Renault como o R8, R16 e R4.

Em 1977, o governo Português reconheceu o cluster automóvel como um dos setores estratégicos para o desenvolvimento e modernização da economia pós revolução. Assim a partir deste ano, e ao contrário da fase do Mercado Protegido, houve uma crescente aproximação entre Portugal e os restantes países da União Europeia.

No setor automóvel, o estado implementou uma política que promovia as exportações mas que continuava a restringir a importação de veículos montados (CBU), quanto aos veículos desmontados (CKD), que apresentavam uma percentagem mínima de incorporação nacional, definiu novos limites à importação.

Com esta opção estratégica, o governo decidiu lançar um concurso Internacional para a instalação de construtores europeus e internacionais em Portugal, tendo a Renault e a Citroën decidido fazer parte da lista de concorrentes.

Em 1980, foi então fundada a unidade de motores e de caixas de velocidades de Cacia e a linha de montagem de Setúbal. Consequentemente a Renault detém um papel importante no desenvolvimento da indústria portuguesa de componentes automóveis, permitindo os primeiros contactos dos fornecedores da indústria global.

No final dos anos 80 deu-se o aparecimento e desenvolvimento de novas tecnologias de processo no setor de componentes, deixando para trás o domínio das tecnologias rudimentares.

1.3. Apresentação do Grupo Renault²

A Renault foi fundada em dezembro de 1898 por um jovem de 21 anos, Louis Renault, que logo após sair do exército criou um carro artesanalmente chamado de "Voiturette A", usando como base um triciclo, inventou também a transmissão direta e a primeira caixa de câmbio da história automóvel. Nesse mesmo ano, Louis Renault e os seus irmãos constituíram a sua sociedade atingindo rapidamente o reconhecimento na competição automóvel, onde as suas "voiturettes" conquistam vitórias.

Em 1905, as fábricas Renault adotam a produção em série, o *Fordismo*, e mais tarde, em 1913, o *Taylorismo*, mais conhecida como a Teoria da Gestão Científica que se baseia no aumento da eficiência na produção, não só para reduzir os custos e elevar os lucros, mas também para possibilitar o aumento da remuneração dos trabalhadores graças ao aumento da produtividade (Oliveira, Perspetiva Histórica da Gestão, 2013).

Durante a primeira guerra mundial, a empresa fabrica camiões, macas, ambulâncias, granadas e mesmo os famosos tanques FT17, que dão uma contribuição decisiva para a vitória final.

A Renault moderniza-se em 1929 com a 1ª linha de montagem da fábrica de Billancourt. Em consequência da entrega às exigências dos alemães, a empresa Renault é nacionalizada em 1945 e torna-se na "Régie Nationale des Usines Renault" (RNUR).

A Régie moderniza as suas fábricas, constrói e adquire novas instalações de produção. Tenta conquistar o mercado americano, mas sofre um revés. Apesar deste contratempo, a internacionalização continua. Os sucessos sobrevêm com o 4 CV, o primeiro "pequeno veículo para todos" e, sucessivamente, o Dauphine, o Renault 4 e o Renault 5. A Régie enriquece então a sua gama com um modelo topo de gama, o Renault 16.

Em 1993, a Renault abandona o plano de fusão com a Volvo dando origem a um ponto de viragem importante, a privatização da empresa em julho de 1996. Recuperada uma maior liberdade, a Renault entra no capital da Nissan em 1999. A Aliança Renault-Nissan consolida-se e as sinergias desenvolvem-se continuamente. Com a aquisição da Samsung Motors e da Dacia, a Renault acelera a sua internacionalização. O lançamento do Logan está no centro da estratégia de conquista dos mercados emergentes.

² (Renault Portugal)

1.4. O Mundo Renault

A Renault está entre os líderes do setor automóvel e é a primeira marca europeia que ao associar-se a outras marcas, como a Dacia e Samsung Motors, criou uma estratégia de crescimento rentável. A sua única e original colaboração com a Nissan coloca-os entre os primeiros a nível mundial no setor automóvel. Cada grupo mantém a sua identidade e autonomia, mas permitem que as sinergias desenvolvidas em conjunto acelerem o crescimento de ambos os parceiros.

Implantada industrialmente em 15 países (Figura 2), a Renault produz mais perto dos seus clientes e favorece a integração local. Qualquer que seja o país, as exigências são as mesmas para a performance, a qualidade de produção e o respeito pelos princípios de desenvolvimento sustentável.

A Renault Cacia é um dos 37 locais de produção Renault pelo mundo.

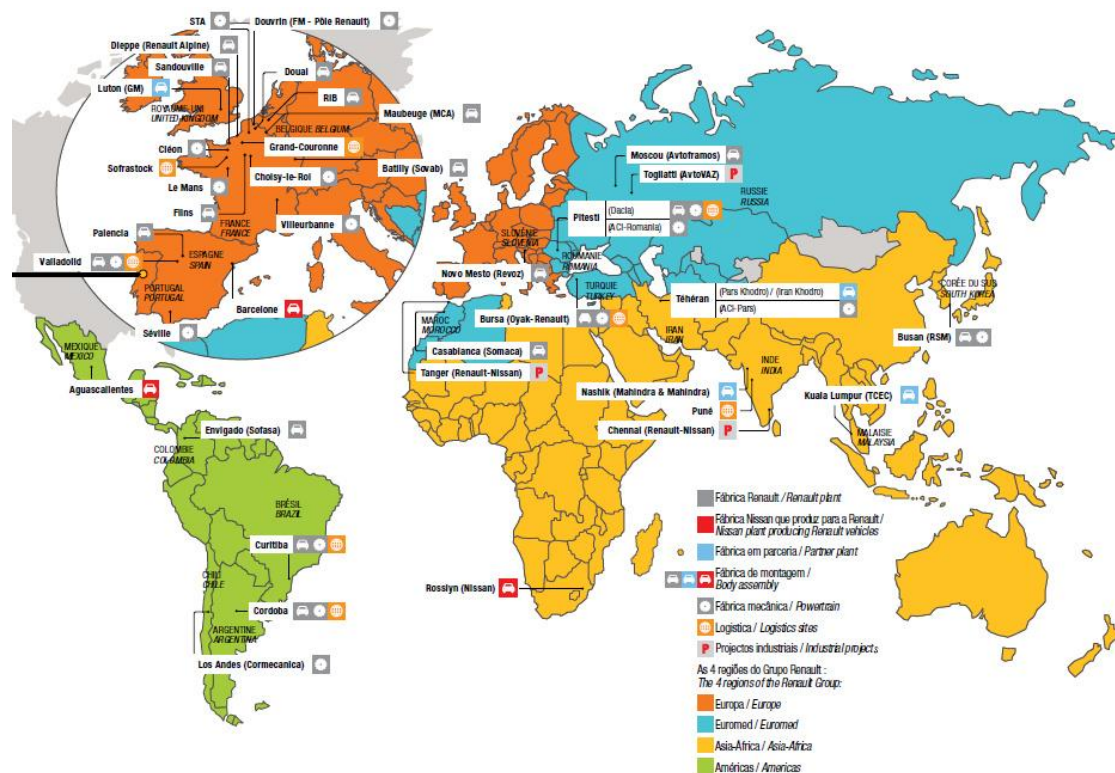


Figura 2 - Mundo Renault

Fonte: Renault Cacia (2016).

1.5. Renault Cacia³

A Renault Cacia é uma fábrica que está integrada na estrutura industrial do grupo Renault e está localizada num dos mais importantes centros industriais de Portugal, mais precisamente em Aveiro, onde a convergência de acessos é favorecida pela geografia, que dinamiza a indústria e consequentemente os índices de desenvolvimento económico. Dispõe de um sistema de otimização de recursos técnicos e humanos que se traduz num projeto industrial de prestígio nacional e internacional.

Produz atualmente 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.

A Renault Cacia é uma fábrica 100% exportadora (Figura 3) e, mesmo com a conjuntura económica desfavorável, nunca deixou de aumentar a produção, criar emprego e fazer importantes investimentos.

A totalidade dos produtos produzidos destina-se a fábricas da Renault e Nissan, de montagem de veículos e de mecânica situadas em países como Espanha, França, Roménia, Turquia, Eslovénia, Brasil, Chile, Marrocos, África do Sul, Irão e Índia.



Figura 3 - Destinos de Exportação da Renault Cacia

Fonte: Velocidades (2016).

³ (Renault Cacia, 2016)

1.5.1. O Centro na Atualidade

A Renault Cacia funciona como unidade de produção de órgãos e componentes para a indústria automóvel. Conta com meios sofisticados de controlo de qualidade e de ensaios, onde reafirma constantemente o domínio total de todo o processo produtivo e competências de modo a implementar a industrialização de projetos utilizando as metodologias mais avançadas.

As instalações (Figura 4) ocupam uma superfície total de 300.000m² e uma área coberta de 70.000m², 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 ainda a sua área operacional em 10 partes distintas: Unidade de caixas de velocidade, Componentes mecânicas, Armazém, Tratamentos térmicos, Oficina Central, Central de Fluidos, Direção, Posto Médico/Cantina, Centro de Convívio e Desportivo (CCD) e Estação de Tratamento de Águas Residuais (ETAR).

Tem uma produção anual de 562 mil Caixas de velocidades e 1,4 milhões de bombas de óleo, que resulta em 268,6 milhões de euros (dados referentes a 2015).



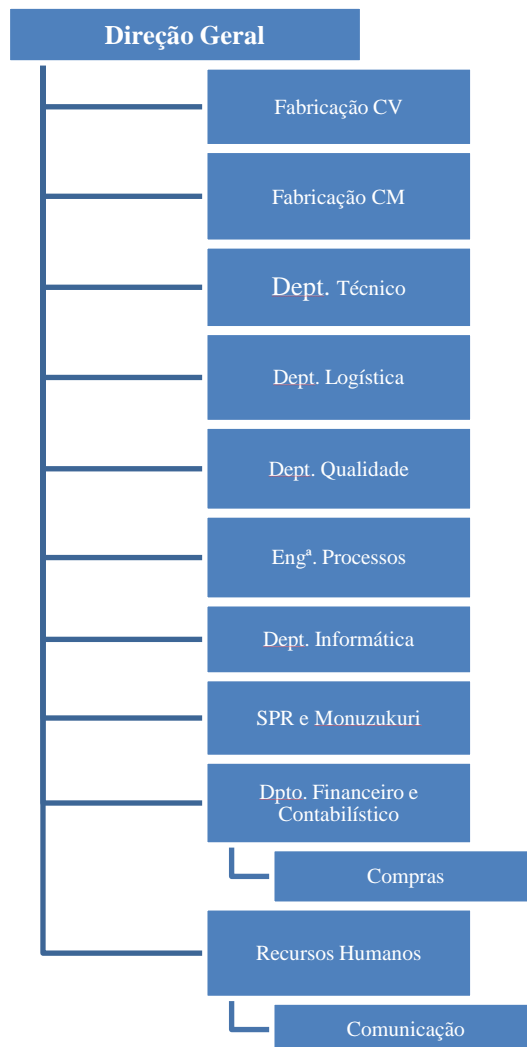
Figura 4 - Instalações Renault

Fonte: Renault (2016).

1.5.2. Organograma da Renault Cacia

Um organograma representa os órgãos da empresa e as relações de autoridade e de responsabilidade existentes entre si, onde todos os membros estão dispostos em níveis hierárquicos, e quanto mais alto for o nível, maior será a importância desse membro.

A Renault Cacia está departamentalizada por funções o que permite agrupar várias tarefas sob o comando de uma única chefia, a Direção Geral. Este tipo de departamentalização é indicado quando a estratégia da empresa requer produtos de elevada qualidade, como é o caso da Renault Cacia, é ainda adequado para um meio envolvente estável e concentra as competências das pessoas de maneira eficaz (Oliveira, 2013).



Organograma 1 - Organograma Renault Cacia

Fonte: Adaptado do Manual de Acolhimento do Estagiário (2016).

1.5.3. Performance

O Sistema de Produção Renault (SPR) tem como objetivo posicionar o sistema industrial ao melhor nível de performance mundial, como tal agrupa e estandardiza as boas práticas com vista a uma melhoria contínua do posto de trabalho. Este sistema é aplicado na Renault Cacia desde 2002.

São exemplo de fatores de performance:

- **Segurança e Saúde no Trabalho:** A Renault Cacia está empenhada em criar condições de trabalho motivantes e preservar a segurança e saúde dos seus colaboradores, o que é verificado pela preocupação constante e significativa dos resultados de sinistralidade, que coloca a Renault Cacia entre as melhores fábricas do Grupo. O controlo dos riscos tem por base a avaliação dos riscos associados às áreas, máquinas e atividades, bem como em ações preventivas e participativas dos membros das unidades elementares de trabalho (UET), através da identificação de quase acidentes e de situações de risco, para que sejam corrigidas as causas dos mesmos, aplicando os nove princípios de prevenção dos riscos profissionais, e assim prevenir potenciais acidentes ou aparecimento de doenças profissionais;
- **Qualidade:** O compromisso da Renault Cacia é garantir o nível de qualidade exigido pelos clientes da Renault-Nissan. A política Qualidade baseia-se no Plano de Excelência Renault e caracteriza-se pelo respeito dos compromissos Qualidade que passam por:
 - Uma implicação forte nos projetos e modificações produto/processo;
 - Uma produção conforme de órgãos e peças, reduzindo continuamente as dispersões de fabricação;
 - Uma colaboração contínua com os fornecedores para assegurar a conformidade de todos os componentes que entram na fábrica;
 - O tratamento, com rigor e reatividade, dos problemas de qualidade nos clientes finais ou nas fábricas clientes;

- Responsabilização e respeito das pessoas, mobilizando e desenvolvendo as competências e a gestão individual;
 - Proteção do ambiente e respeito pelas regras de Segurança e Condições de Trabalho;
- Ambiente: A Renault Cacia é certificada desde 2000 pela ISO 14001-Certificação Ambiental, a política ambiental da fábrica insere-se na política de desenvolvimento sustentável do Grupo Renault e, permite, a boa prática ecológica das atividades da fábrica.

1.5.4. Política Ambiental

Principais objetivos da Política Ambiental da Renault Cacia:

- Prevenir e reduzir de maneira contínua a pegada ecológica e os impactos sanitários das atividades através de:
 - Domínio dos consumos energéticos e das emissões atmosféricas;
 - Separação na origem e a maximização da valorização dos resíduos;
 - Prevenção da contaminação dos solos e das águas subterrâneas;
 - Domínio do consumo de água e dos efluentes;
 - Prevenção de poluições acidentais;
 - Controlo das perturbações sonoras;
 - Domínio do risco químico;
- Manter o Sistema de Gestão Ambiental certificado ISO 14001, a fim de garantir a melhoria contínua do desempenho ambiental;
- Sensibilizar os colaboradores relativamente às questões ambientais e comunicar o seu desempenho.

Para atingir estes objetivos a Renault Cacia implementou o Programa de Gestão Ambiental e os meios necessários.

1.5.5. Certificações da Renault Cacia

A Renault Cacia é certificada com as normas:

- ISO 9002:1987 - Certificação da Qualidade
- ISO 14001:2000 - Certificação Sistema de Gestão Ambiental
- ISO 9001:2000 - Certificação do Sistema de Gestão da Qualidade

Também está certificada pelo Label Risco Altamente Protegido (RHP), Label do Sistema de Segurança e Condições de Trabalho, Sistemas Gestão Qualidade e Ambiente pela APCER e Sistema Gestão da Qualidade Renault. (Renault Cacia, 2016)

A certificação de sistemas de gestão ambiental suportados na norma de referência ISO 14001 constitui uma ferramenta essencial para as organizações que pretendem alcançar uma confiança acrescida por parte dos clientes, colaboradores, comunidade envolvente e sociedade, através da demonstração do compromisso voluntário com a melhoria contínua do seu desempenho ambiental.

A ISO 9001 lida com o propósito fundamental da existência de uma Organização ao focar na capacidade de satisfazer as necessidades e expectativas dos clientes, aumentar a sua satisfação e melhorar o desempenho global da Organização. Contribui para o pilar económico da sustentabilidade, o que por sua vez permite à Organização ter a capacidade e os meios para outras iniciativas de sustentabilidade.

A ISO 9002 é uma parte da família de normas ISO 9000 que foi absorvida pela ISO 9001, por serem similares. Centrava-se nas normas de garantia de qualidade de processos de produção, instalações e serviços e era usada por empresas que não possuíam uma componente de criação de modelos no seu plano de negócios.

A Renault Cacia é ainda detentora de alguns prémios, nomeadamente:

- Invest (maiores empresas da zona centro) em 2007, 2009, 2011 e 2012;
- EDP: Racionalização da Energia em 2009;
- CCILF: Troféu de Investimento (2004 e 2011), Troféu Ambiente (2004) e Troféu Exportação (2014).

1.5.6. Números Chave (2015)

Relativamente à Renault Cacia são apresentadas algumas características, nomeadamente:

- Elevadas competências;
- 20% dos colaboradores com nível de estudos universitário;
- 35% dos operadores com nível de estudo superior a 10 anos;
- Formação: 31Horas/Homem/Ano.

Ainda relativo à Renault Cacia são apresentados alguns números chaves de 2015, dos quais se destacam:

- 1134 colaboradores;
- Idade média: 40 anos;
- Faturação: 280 600 000 euros;
- Caixas de velocidades produzidas: 562 mil;
- Bombas de óleo produzidas: 1,4 milhões;
- 100% da produção para exportação.

1.5.7. Produção Atual

A Renault Cacia produz atualmente caixas de velocidade, mais nomeadamente caixas de velocidades do tipo N e J, e no que diz respeito às componentes dos motores, as bombas de óleo e árvores de equilibragem.

Apresenta como principais vantagens competitivas o grande avanço no processo de maquinação e na montagem de componentes mecânicos de precisão, dispondo ainda de meios extremamente sofisticados de avaliação e de controlo de qualidade através de gabinetes de estudo, laboratórios e centros de ensaio.

Por fim, o rigor produtivo e a investigação e desenvolvimento da Renault Cacia são os principais indicadores para a construção de produtos de excelente qualidade.

1.5.7.1. Caixas de Velocidades

O funcionamento de uma caixa de velocidades serve para desmultiplicar a rotação do motor para o diferencial, de forma a transformar a potência do motor em força ou velocidade. De uma forma geral e simplificada, quanto maior a rotação do motor em relação à rotação do eixo, maior será a força e quanto menor a rotação do motor em relação à rotação do eixo, maior será a velocidade.

Caixa ND: A caixa de velocidades ND é fabricada desde 2001, é uma caixa de 6 velocidades que equipa veículos particulares da Renault e Nissan. A sua particularidade é a de apresentar uma caixa diferencial esférica, uma marcha atrás sincronizada e um módulo de comando interno (Figura 5).



Figura 5 - Caixa ND

Fonte: Renault Cacia (2016).

Caixa JR A caixa de velocidades JR 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 6).



Figura 6 - Caixa JR

Fonte: Renault Cacia (2016).

1.5.7.2. Componentes Motores

No que se refere aos motores encontramos vários componentes, nomeadamente as bombas de óleo e as árvores de equilibragem.

Bombas de Óleo: São o coração do sistema de lubrificação do motor. As bombas de óleo da Renault Cacia equipam uma boa parte da gama de motores da Renault, sendo importante referir que têm uma excelente qualidade e fiabilidade como a sua principal função assim o exige (Figura 7).



Figura 7 - Bombas de Óleo

Fonte: Renault Cacia (2016).

Árvores de Equilibragem: Reduzindo as vibrações e o ruído, as árvores de equilibragem dão um contributo importante para o suave funcionamento dos motores e para o conforto sonoro dos veículos. Recebem o movimento da cambota e compensam as vibrações através de pequenos contrapesos. São exemplo da excelência mecânica dos novos motores da Renault (Figura 8).

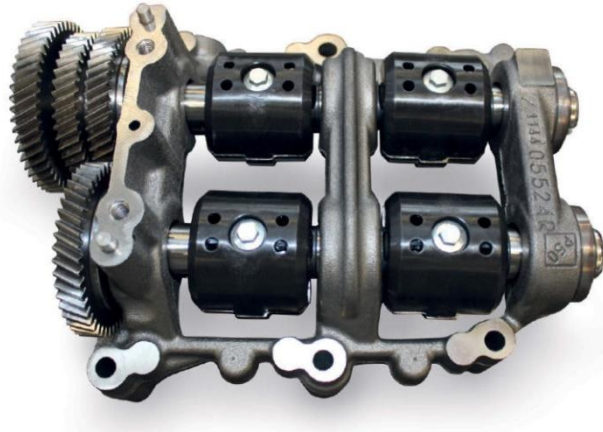


Figura 8 - Árvore de Equilibragem

Fonte: Renault Cacia (2016).

Futuramente, a Renault Cacia irá deixar de fabricar uma das caixas que produz atualmente e deverá, em 2017, começar a produzir as caixas 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 (Renault avança para nova produção em Cacia, 2016).

Capítulo II - O Estágio

2. Nota introdutória

Inicialmente e para uma melhor integração da estagiária foram apresentados alguns dos aspectos mais importantes sobre a empresa e procedimentos e regras a cumprir durante a permanência na fábrica através de panfletos e do Manual de Acolhimento do Estagiário, seguindo-se uma apresentação da Renault Cacia.

Este capítulo inicia-se com uma apresentação geral do que é a função Compras e a importância do Departamento de Compras numa organização, de seguida fez-se uma breve apresentação do Departamento de Compras da Renault Cacia, dado que foi nesta área que se desenvolveu o estágio. Por fim são enumeradas as atividades mais relevantes desenvolvidas durante o estágio.

2.1. Função Compras⁴

O termo Compras pode ser definido como a aquisição de bens e/ou serviço pelo qual se paga determinado preço. Segundo Baily et al (2000), a atividade de compras é um procedimento pelo qual as empresas determinam os itens a serem comprados, identificam e comparam os fornecedores disponíveis, negociam com as fontes de suprimentos, assinam contratos e elaboram ordens de compras.

Ao longo do tempo, esta função começou a ser imprescindível para a administração de recursos de uma empresa, pois saber comprar de forma a beneficiar a organização é determinante, não só em termos de competitividade como também de permanência da empresa no mercado. É fundamental manter uma carteira de fornecedores atualizada e diversificada, selecionando sempre os melhores para desenvolver o poder de negociação e estabelecer relações duradouras entre ambos.

É igualmente fundamental que aos melhores fornecedores não se negligenciem ou desconsiderem as suas propostas, garantindo assim uma política cooperativa para ambas as partes (Dias,2005).

⁴ (A Importância da Função de Compras nas Organizações)

2.2. Importância do Departamento de Compras⁵

Segundo Martins et al. (2001), com a chegada da crise em 1973-1974, o setor de compras começou a ter maior relevância dentro das organizações, pois com os efeitos da crise houve uma grande escassez de matérias-primas, que naturalmente obrigou uma nova postura, ativa e eficaz na redução de custos e no aumento dos lucros. Durante esse período, aprender a comprar na hora certa, o produto certo, tornou-se um fator decisivo para a sobrevivência das empresas num mercado que é cada vez mais competitivo.

Atualmente, o departamento 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 (Moraes, 2005).

É visto de uma forma universal, como a forma mais simples da integração comercial e que consiste num acordo formal ou informal entre diversas partes empresariais, que se juntam para fazer compras comuns à empresa.

⁵ (Departamento de Compras de uma Empresa, 2010)

2.3. Departamento de Compras Renault Cacia

No caso concreto da Renault Cacia, o departamento de compras integra-se no Departamento Financeiro, possui 5 elementos e assume total responsabilidade pela aquisição dos diversos bens e serviços necessários ao bom funcionamento da fábrica. A compra desses bens e serviços é uma tarefa diário do departamento de compras, sendo fundamental obtê-los ao melhor preço do mercado sem, no entanto, descuidar a qualidade exigida, tornando-se assim o grande e principal objetivo a que a empresa se propõe alcançar. A Unidade Elementar de Trabalho (UET) Compras responde a essa necessidade expressa através de uma encomenda efetuada junto de um fornecedor externo.

Define, anualmente, os seus objetivos de produtividade em coerência com as orientações e estratégias da empresa, para isso a UET Compras depende do Comité DED, do Comité Sourcing e do Plano PHF, bem como da boa elaboração e definição dos cadernos de encargo, da boa definição dos produtos e serviços a comprar, de ações de rotura bem como ainda na internacionalização de algumas atividades, sendo que para isso é necessário a cooperação dos seus clientes internos. Relativamente ao volume de negócios anual este subdivide-se em 4 partes distintas:

- 20M€ - Rede Comercial (Publicidade)
- 12M€ - Investimentos
- 10M€ - Contratos e Prestação de Serviços
- 5M€ - PHF

Quanto às reuniões neste departamento, estas são bastantes regulares, tanto a nível pessoal como a nível de videoconferência, o que resulta numa agilização de processos e resolução de problemas de um modo conjunto.

Em suma, a estrutura das compras poderá ser apresentada através de diversas formas, consoante os objetivos e mercado da empresa, e pode seguir critérios como o tipo de material, bens tangíveis ou intangíveis; e tipo de mercado, nacional ou internacional. (Renault Cacia, 2016)

2.4. O Estágio

Neste ponto serão descritas as atividades mais relevantes realizadas para uma melhor integração da estagiária na empresa, bem como as noções com que se deparou durante o período de estágio.

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 da estagiária.

Foi-lhe então explicado o que é um Mabec⁶ e uma "Demande d'Achat"⁷ (DA), ou seja, uma requisição de compras, e as diferentes tipologias, as DA's de Armazém, as DA's de Consumo Direto e as DA's de Investimento e como se procede um pedido de encomenda. Foi também referido que cada referência Mabec estava incluída dentro de uma família de materiais, o chamado grupo de mercadorias⁸, as referências Mabecs que não apresentavam qualquer grupo de mercadorias eram designadas de Art-Ko.

De seguida a estagiária foi encaminhada para um dos elementos integrantes da UET compras, que seria o seu orientador durante o período de estágio.

⁶ Um Mabec é uma referência atribuída a determinado bem, para que sempre que haja necessidade de compra se torne mais fácil a sua identificação, esta referência é comum em todo o grupo Renault.

⁷ Uma Demande d'Achat é uma requisição de compra que tem diversas tipologias, as DA's de Armazém, onde o armazém faz a requisição de compra de um artigo codificado, ou seja, um artigo que já fora anteriormente comprado e que tem uma referência interna, uma referência Mabec; as DA's de Consumo Direto, onde o cliente interno expressa a necessidade de adquirir um bem, que ao contrário do que acontece com as DA's de Armazém não estão codificadas, ou seja, não estão ligados a uma referência "Mabec" e, por isso, têm de ser adquiridas por meio de um caderno de encargos (CDC), aos CDC's são atribuídos o ano, o PT respetivo e um número sequencial, por exemplo 2016/PTx/xxx; e as DA's de Investimento, onde se deve indicar, obrigatoriamente, um número de imobilizado, que serve para informar que o bem em questão irá ser comprado como investimento.

⁸ O grupo de mercadoria é a família a que corresponde um determinado artigo e que está homologado a um fornecedor.

2.5. Atividades Desenvolvidas Durante o Período de Estágio

Após a integração da estagiária foram apresentadas as atividades a realizar ao longo do período de estágio.

2.5.1. Zint

Inicialmente, e por haver um grande número de requisições de compra, foi pedido à estagiária que processasse o Zint (Anexo 1).

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 à estagiária 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 à mesma fazer o pedido de compra da mesma (Anexo 2). 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 ao fabricante ou ao representante da marca.

2.5.2. Art-Ko

Como já foi mencionado anteriormente, cada Mabec tem uma referência que corresponde a uma família, o chamado grupo de mercadoria. No entanto, existem Mabecs que não apresentam qualquer família, os tais Art-Ko, o que significa que o mesmo nunca foi comprado e, por isso, é necessário averiguar qual o grupo de mercadoria adequado e "*dar de alta*"⁹, ou seja, dar entrada do Mabec na divisão para o qual foi comprado, que neste caso era Cacia.

⁹ Expressão derivada do espanhol

2.5.3. Pedido de Encomenda

Os pedidos de encomenda provêm de 3 variantes diferentes que são os pedidos de armazém, os de consumo direto e os investimentos, no entanto todos se processam do mesmo modo.

Nas DA's de armazém bastava a requisição por parte do armazém para se proceder à encomenda. Para isso era necessário verificar se havia historial de compra e caso não houvesse, ou se a última compra já tivesse sido efetuada há mais de 1 ano, descobrir qual o fabricante e respetiva referência, para que assim fosse mais fácil ao fornecedor oferecer o que era solicitado; as DA's de Consumo Direto (Anexo 3) ocorrem quando é necessário comprar determinado artigo mas o mesmo não está codificado, ou seja, não têm uma referência Mabec, para isso, os clientes internos têm que criar um Caderno de Encargos (CDC) e enviar o pedido às compras. Quando rececionado o pedido, competia ao comprador, ou neste caso à estagiária, atribuir a cada CDC um código, onde constava o ano, o PT respetivo e um número sequencial, por exemplo 2016/PTx/xxxx, e solicitar proposta aos fornecedores. De seguida, e com a receção das propostas era fundamental ao comprador analisar e arquivar a proposta na respetiva pasta de consulta. Era então feita uma análise técnica e comercial das propostas recebidas e, posteriormente, após avaliação técnica, e se necessário, partir para a negociação com os fornecedores, tendo como objetivo a redução dos preços da proposta inicial, mantendo sempre o nível de qualidade e prazo de entrega.

Numa segunda fase, era selecionado o fornecedor que melhor preço, prazo e qualidade oferecesse, depois de selecionado passava-se para a encomenda propriamente dita. Na encomenda eram descritas todas as informações relativas à proposta, assim como o fornecedor e o modo de pagamento.

No caso das DA's de Investimento (Anexo 4) o que as distinguiu das de Consumo Direto era a indicação de um número de imobilizado. Para isso, e para que se pudesse elaborar um pedido a partir de uma DA de Investimento, era necessário elaborar uma Grelha de Seleção de Fornecedores (Anexo 5), onde eram apresentados todos os fornecedores a quem se solicitaram propostas, apresentando sempre qual o escolhido e o porquê dos outros fornecedores terem sido rejeitados, se por motivo de falta de resposta, preços mais elevados ou mesmo se o artigo apresentado não respondia às características

exigidas; assim como uma FSR, a respetiva folha de pagamento, onde estavam integradas informações do meio de pagamento ou entrega e o respetivo técnico responsável pela receção do bem e/ou serviço. Após a validação da Grelha de Seleção por parte do responsável de projeto e do departamento de compras, procedia-se ao pedido de encomenda.

Ao fim do dia, todas as encomendas realizadas eram validadas e lançadas (Anexo 6) pelo comprador e/ou pelo responsável de compras, referindo que no caso das encomendas com um valor acima do estipulado para cada comprador era necessária a autorização a diferentes níveis, isto é, para além da autorização do responsável de compras estas tinham de ser ainda validadas pelo diretor do departamento financeiro.

No dia seguinte procedia-se ao envio dos pedidos das encomendas ao fornecedor, sendo estas enviadas por meio dos *softwares* utilizados, neste caso o SAP, de uma forma automática, ou no caso das de Investimento por via *email*.

Por fim, recorria-se à gravação de todo o processo de compra, desde o seu pedido até ao envio da encomenda.

2.5.4. Contratos

Numa fase mais avançada do estágio, competia à estagiária fazer a alteração de contratos, ou seja remover ou adicionar referências Mabec.

No caso de adicionar referências era necessário fazer o apanhado dos artigos comprados por fornecedor. Depois de todos os dados recolhidos, entre referências Mabec e preços, a estagiária tinha que efetuar a "limpeza", ou seja, eliminar as referências que se repetiam e no caso de haver dois preços para a mesma referência verificar o porquê da diferença. Embora em muitos casos tivesse sido apenas uma alteração de preço, outra maneira de adicionar referências era o caso de um artigo ter muito consumo. Competia então à estagiária aceder ao *software*, na área de alteração de contratos e aí copiar e colar as referências pretendidas. No fim era necessário gravar e apontar o número de referências Mabec adicionadas a cada contrato para dar conhecimento ao responsável do departamento de compras e ao armazém, pois a partir do momento em que os contratos eram validados competia ao armazém ligar as referências aos contratos e assim cada vez que fosse necessário encomendar um desses artigos o pedido seguia diretamente para o fornecedor.

Quanto à eliminação de referências de contrato sucedia muitas vezes porque havia alteração de preço ou a mesma já não era consumida.

2.6. Programas Informáticos Utilizados

Tal como muitas outras empresas, o grupo Renault recorre a diversos *softwares* de gestão, para gerir de forma mais completa, fiável e de fácil acesso a todas as diferentes realidades existentes. Desde pessoas, máquinas aos artigos em armazém, todos são geridos através dos diversos programas informáticos.

Assim, todo o estágio desenvolveu-se com a ajuda de algumas dessas plataformas, umas mais diretamente do que outras, mas todas elas relacionadas com gestão de artigos de manutenção presentes no grupo Renault.

2.6.1. SAP

O SAP (Anexo 7 e 8) está implementado no grupo desde 2002 e trata-se de uma plataforma de gestão de artigos. É uma plataforma de uso diário e que tem duas vertentes, o SAP ALCOR, ramo do SAP que lida diretamente com todos os dados dos fornecedores e de todos os tipos de encomenda; e o SAP PHF, ramo do SAP que está ligado diretamente ao armazém, onde é possível ver desde as quantidades existentes em armazém até às requisições de compra de determinada referência Mabec.

2.6.2. Frontal MAP

A sigla MAP significa “Maintenance Access Portail” e encontra-se integrado desde 2008 tendo como objetivo principal reagrupar as funções principais do PHF e SAP.

O Frontal MAP (Anexo 9) é uma ferramenta de pesquisa de artigos PHF presentes no Grupo Renault, que apoia toda a política de negócios, reduz o tempo gasto no sistema e simplifica o acesso a outras aplicações.

2.6.3. SACIM

A sigla SACIM (Anexo 10) significa “Systèmes d'Assistance à la Codification des Identifiants MABEC”. Trata-se de uma plataforma onde são criadas as referências Mabec's de todos os artigos, ou seja, onde é atribuído determinado código a um dado

artigo de acordo com as características do mesmo, que o descreve e o coloca numa família de artigos relacionados. O SACIM é também usado como motor de busca, assim como o Frontal MAP.

O *software* SACIM é uma plataforma com acesso restrito, ou seja, só pode ser acedida por superiores. Assim, sempre que nos restantes programas não se encontravam os dados necessários competia à estagiária pedir aos superiores que acessem ao SACIM e lhe transmitissem as informações desejadas.

Conclusão

A realização do estágio curricular possibilitou à estagiária aplicar os conhecimentos e nomeadamente competências adquiridas durante o percurso académico da licenciatura em Gestão e ainda obter novas competências, o que resultou numa experiência bastante enriquecedora a nível da vertente profissional e pessoal e que será muito útil quando entrar no verdadeiro mercado de trabalho.

O estágio na Renault Cacia contribuiu para conhecer melhor a dinâmica de uma empresa multinacional e os serviços que esta oferece, assim como a importância que um departamento de compras tem para a mesma, pois todo o seu sucesso depende da satisfação dos seus clientes e onde uma pequena falha, como a falta de um simples material, pode resultar na paragem da fábrica.

Desde o início, a estagiária 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.

É ainda de salientar que, para atingir 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, a estagiária 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.

De referir que surgiu a possibilidade de a estagiária realizar um estágio extracurricular, possibilidade essa que foi aproveitada.

Quanto ao relatório, este apresenta as tarefas realizadas diariamente e as experiências e aprendizagens adquiridas durante as 400 horas de estágio.

Bibliografia

Endereços Consultados

A Importância da Função de Compras nas Organizações. (s.d.). Obtido em Setembro de 2016, de http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/detalhe_artigo/541

A Importância da Gestão de Compras para a Competitividade das Empresas. (25 de Outubro de 2002). Obtido em 20 de Setembro de 2016, de http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2002_tr30_0408.pdf

A Indústria Automóvel em Portugal. (2013). Obtido em 20 de Setembro de 2016, de FEUP: http://paginas.fe.up.pt/~projfeup/submit_13_14/uploads/relat_1M5_2.pdf

Administração de Compras na Cadeia de Suprimentos. (Outubro de 2008). Obtido em 20 de Setembro de 2016, de <http://www.univale.com.br/unisite/documentos/Anais2008.pdf#page=37>

AICEP. (Maio de 2016). *Portugal Global.* Obtido em 26 de Setembro de 2016, de http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Documents/Revistas_PDFs/Portugalglobal_n87.pdf

Departamento de Compras de uma Empresa. (Fevereiro de 2010). Obtido em Setembro de 2016, de <http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/departamento-de-compras-de-uma-empresa/39024/>

Destinos de Exportação Renault Cacia. (s.d.). Obtido de Velocidades: http://www.velocidades.pt/wp-content/uploads/2016/04/Destinos-de-exportacao_Renault-Cacia.jpg

ISO 14001. (s.d.). Obtido em 20 de Setembro de 2016, de APCER: <http://www.apcergroup.com/portugal/en/certificacao/6/iso-14001>

ISO 9001. (s.d.). Obtido em Setembro de 2016, de APCER: <http://www.apcergroup.com/portugal/index.php/en/certificacao/40>

ISO 9002 (a). (s.d.). Obtido em 1 de Outubro de 2016, de http://www.ehow.com.br/certificado-iso-9002-info_33189/

ISO 9002 (b). (s.d.). Obtido em Setembro de 2016, de Wikipédia:
https://pt.wikipedia.org/wiki/ISO_9000

Renault avança para nova produção em Cacia. (26 de Setembro de 2016). Obtido em 4 de Outubro de 2016, de Expresso: <http://expresso.sapo.pt/economia/2016-09-26-Renault-avanca-para-nova-producao-em-Cacia>

Renault Cacia. (s.d.). Obtido em 20 de Setembro de 2016, de Renault:
<http://www.renault.pt/descubra-a-renault/cacia/>

Renault Portugal. (s.d.). Obtido em 28 de Setembro de 2016, de https://www.facebook.com/RenaultPortugal/info?tab=page_info

Documentos Consultados

Renault Cacia. (2016). *Fábrica Renault Cacia*.

Renault Cacia. (2016). *Manual de Acolhimento do Estagiário*.

Renault Cacia. (2012). *UET Compras*

Oliveira, A. (2013). O Ciclo da Gestão. In *Apontamentos de Organização e Gestão*. IPG-ESTG.

Oliveira, A. (2013). Perspetiva Histórica da Gestão. In *Apontamentos de Organização e Gestão*. IPG-ESTG.

Anexos

Anexo 1 - Zint

zint3 [Só de leitura] - Excel

FICHEIRO BASE INSERIR ESQUEMA DE PÁGINA FÓRMULAS DADOS REVER VER

A Partir do Access A Partir da Web Do Texto De Outras Origens Ligações Existentes Atualizar tudo Ligações Propriedades Editar Ligações

Ordenar Filtrar Limpar Reaplicar Avançadas

Pré-Visualização de Conclusão Automática Consolidar Análise de Hipóteses Relações

Agrupar Desagrupar Subtotal

Obter Dados Externos Ferramentas de Dados Destaques

R39

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	ReqC		Material	DtaSolic.	Grp.merc.	Texto breve	Quantidade	UM	Dat.liber.	GCM	Criado/a	Cen.		
2	Z072638041		R100221053	30.09.2016	893051	BAGUE DE REPARATION CR "SPEEDI-SLEEVE"	2	PEC	24.10.2016	PT4	PT4	CA01		
3	Z072638226		R100299585	30.09.2016	893051	PATIN A RLX TYPE MRA45 SO PREC:G2 PRECH:	8	PEC	31.10.2016	PT4	PT4	CA01		
4	Z072639372		R100668814	30.09.2016	853901	VERIN DE BRIDAGE AUTO.SIMPLE EFF.AL.28 R	1	PEC	31.10.2016	PT8	PT8	CA01		
5	Z072642727		R100445520	30.09.2016	853790	LUBRIFICATEUR D'AIR TARAUDE G1/2". P.MAX	2	PEC	11.10.2016	PR6	PT8	CA01		
6	Z072642900		R900332021	30.09.2016	829001	PINCE DE SERRAGE TRAIN DE FRAISE	2	PEC	19.10.2016	PR6	PT8	CA01		
7	Z072646386		R901635083	30.09.2016	829001	COUVERCLE REP.4	2	PEC	31.10.2016	PR6	PT8	CA01		
8	Z072648788		R100231735	30.09.2016	893058	VIS A BILLES D.25 PAS:5	1	PEC	21.10.2016	PR6	PT7	CA01		
9	Z072648857		R100313679	30.09.2016	853904	DISTRIBUTEUR HYDR. A CLAPET 2/2 CDE ELEC	1	PEC	28.10.2016	PR6	PT8	CA01		
10	Z072651285		D776419004	30.09.2016	893058	DOUILLE 6X10 (REP.5 SUR PLAN 111488-WER	1	PEC	13.10.2016	PR5	PT4	CA01		
11	Z072651288		D770672003	30.09.2016	829001	PLACA ASBESTEX ESP.30MM REF.760892-015	2	PEC	29.11.2016	PR6	PT7	CA01		
12	Z072651756		R100191100	30.09.2016	882105	DETECTEUR DE PROXIMITE PHOTO-ELECTRIQUE	2	PEC	19.10.2016	PR6	PT7	CA01		
13	Z072651821		R100141946	30.09.2016	606403	BOUTEILLE PRACTIGAS 4,2 M3 DE ARGON INDU	1	PEC	14.10.2016	PR6	PT8	CA01		
14	Z072651935		R100220605	30.09.2016	859501	DISTRIBUTEUR DE FEUILLE ABSORBANTE PIG 4	1	PEC	14.10.2016	PR7	PT4	CA01		
15	Z072653025		R900193085	30.09.2016	818108	MODULE 16 SORTIES RELAIS PR DIALOGUE AV	1	PEC	31.10.2016	PR7	PT7	CA01		
16	Z072653619		R100688233	30.09.2016	811101	LAME D'ALESAGE W3=2,00MM AR=12MM DR.	4	PEC	24.10.2016	PR5	PT8	CA01		
17	Z072653646		R100690432	30.09.2016	ART-KO	BOUTEILLE 4,0 M3 ARCAL MAG SMARTOP	1	PEC	14.10.2016	PT8	PT8	CA01		
18	Z072653732		R100691791	30.09.2016	ART-KO	FRAISE SPECIAL N§2 AVEC 32 PLAQ.AMOV. D	2	PEC	14.11.2016	PT8	PT8	CA01		
19	Z072653733		R100691794	30.09.2016	ART-KO	FRAISE SPECIAL N§3 AVEC 32 PLAQ.AMOV. D	2	PEC	14.11.2016	PR7	PT8	CA01		
20	Z072653734		R100691795	30.09.2016	ART-KO	FRAISE SPECIAL N§4 AVEC 32 PLAQ.AMOV. D	2	PEC	14.11.2016	PR7	PT8	CA01		
21	Z072653735		R100691797	30.09.2016	ART-KO	FRAISE SPECIAL N§5 AVEC 32 PLAQ.AMOV. D	2	PEC	14.11.2016	PR7	PT8	CA01		
22	Z072654085		R100363294	30.09.2016	846105	PAIRE DE CHAUSSURES BASSE DE SECURITE P	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
23	Z072654086		R100097195	30.09.2016	846102	CHAUSSURES BASSES SECURITE BOUTS RENFORC	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
24	Z072654087		R100362932	30.09.2016	846105	PAIRE DE CHAUSSURES DE SECURITE POINTURE	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
25	Z072654088		R100097145	30.09.2016	846102	CHAUSSURES BASSE DE SECURITE BOUT RENFO	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
26	Z072654139		R100362933	30.09.2016	846105	PAIRE DE CHAUSSURES DE SECURITE POINTURE	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
27	Z072654140		R100097252	30.09.2016	846102	CHAUSSURES BASSE DE SECURITE BOUT RENFOR	5	PEC	10.10.2016	PR7	PT4	CA01		
28	Z072654199		R100372654	30.09.2016	605008	VRAC REPSOL TELEX E 68	6.000	KG	06.10.2016	PR6	PT8	CA01		
29														
30														
31														
32														
33														
34														
35														
36														


zint3

PRONTO


100%

Anexo 2 - Criar Encomenda

Anexo 3 - DA de Consumo Direto

 RENAULT	PEDIDO DE COMPRA N° 1004510875		DATA 03.10.2016																																																																							
	Comprador : API : PTCACAVE010 RENAULT CACIA, S.A. APARTADO 24 P-3801-653 AVEIRO Tel. : 351234301300 E-mail :		Código : PT8 Fax : +35 1 234301441																																																																							
Requisitante : API : CACAVE010 Tel. : Serviço : 02401 Número de acompanhamento : 2709		Empresa : 0671 RENAULT CACIA, S.A. AVEIRO Centro : CA01 RENAULT CACIA S.A. Portugal																																																																								
Destinatário : MENDES JOAO Morada de Entrega : CACAVE010																																																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>DESCRITIVO</th> <th>N/REF</th> <th>DATA ENTREGA</th> <th>QUANTIDADE</th> <th>UQ PREÇO UNITÁRIO ESTIMADO</th> <th>POR</th> <th>EUR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>00010 S41_CIL_PN POSTOS 1/2 E 2/3</td> <td>821594</td> <td>11.10.2016</td> <td>2 PEC</td> <td></td> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="7"><i>Imputações</i></td> </tr> <tr> <td>Conta do Razão :</td> <td>606310</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Centro :</td> <td>AU03200</td> <td></td> <td>Tratamentos Térmicos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cilindro Pneumático</td> <td>ref° C9680-RBQ001</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="7">cdc 2016/PT8/0417</td> </tr> <tr> <td colspan="7">*****para postos 1/2 e 3/4 *****</td> </tr> <tr> <td colspan="7">Fournisseur souhaité:</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">TOTAL ESTIMADO SEM IMPOSTOS</td> <td></td> <td>EUR</td> </tr> </tbody> </table>					DESCRITIVO	N/REF	DATA ENTREGA	QUANTIDADE	UQ PREÇO UNITÁRIO ESTIMADO	POR	EUR	00010 S41_CIL_PN POSTOS 1/2 E 2/3	821594	11.10.2016	2 PEC		1		<i>Imputações</i>							Conta do Razão :	606310						Centro :	AU03200		Tratamentos Térmicos				Cilindro Pneumático	ref° C9680-RBQ001						cdc 2016/PT8/0417							*****para postos 1/2 e 3/4 *****							Fournisseur souhaité:							TOTAL ESTIMADO SEM IMPOSTOS						EUR
DESCRITIVO	N/REF	DATA ENTREGA	QUANTIDADE	UQ PREÇO UNITÁRIO ESTIMADO	POR	EUR																																																																				
00010 S41_CIL_PN POSTOS 1/2 E 2/3	821594	11.10.2016	2 PEC		1																																																																					
<i>Imputações</i>																																																																										
Conta do Razão :	606310																																																																									
Centro :	AU03200		Tratamentos Térmicos																																																																							
Cilindro Pneumático	ref° C9680-RBQ001																																																																									
cdc 2016/PT8/0417																																																																										
*****para postos 1/2 e 3/4 *****																																																																										
Fournisseur souhaité:																																																																										
TOTAL ESTIMADO SEM IMPOSTOS						EUR																																																																				
VALIDAÇÃO ELECTRONICA																																																																										
Responsável1	Estatuto/Info Validado por	Apelido	Ultima aprovação			27.09.2016																																																																				
Responsável final	Validado por					03.10.2016																																																																				
Comprador	A validar por																																																																									

Anexo 4 - DA de Investimento

	PEDIDO DE COMPRA N° 1004499522		DATA 04.10.2016			
	Comprador :		Código : PT8			
		API : PTCACAVE010 RENAULT CACIA, S.A. APARTADO 24 P-3801-653 AVEIRO				
		Tel. : 351234301300 E-mail :		Fax : +35 1 234301441		
Requisitante : AY11281		Empresa : 0671 RENAULT CACIA, S.A. AVEIRO Centro : CA01 RENAULT CACIA S.A. Portugal				
Destinatário : AY11281 Morada de Entrega : PTCACAVE010						
DESCRITIVO	N/REF	DATA ENTREGA	QUANTIDADE	UQ PREÇO UNITÁRIO ESTIMADO	POR	EUR
00010	812302	02.01.2017	1 UNI		1	
ACESSÓRIOS REF FERRAMENTAS						
<i>Imputações</i>						
Conta do Razão :		921541	ACESSORIOS REGULAÇÃO FERRAMENTAS			
Imobilização :		62018313-1	BLACK SCENARIO Chap Paliers Hxx +150Ku			
Projecto :		RI/6819				
COMPRA DE ACESSÓRIOS PARA REGULAÇÃO DE FERRAMENTAS CDC 2015/PT8/090 Approbateur technique : Approbateur de paiement :						
TOTAL ESTIMADO SEM IMPOSTOS					EUR	
VALIDAÇÃO ELECTRONICA						
	Estatuto/Info	Apelido	Ultima aprovação			
Responsável1	Validado por		13.09.2016			
Responsável2	Validado por		13.09.2016			
Responsável3	Validado por		14.09.2016			
Responsável final	Validado por		14.09.2016			
Comprador	A validar por					

Anexo 5 - Grelha de Seleção de Fornecedores


RNPO
GRILLE SIMPLIFIEE DE SELECTION DES FOURNISSEURS

Numéro 421600

Date émission : 27.04.2016 à 17:23:38

IDENTIFICATION AFFAIRE/PROJET REVISAO GERAL FORNO BIA BOMBA PARA METANOL Gp. marchandises : 853101, 853103 Date prev. première commande : 27.04.2016 Date prév de présélection :		N° 2016/PT8/153 Sous-Projet: NON APPLICABLE N° D.A : Poste : N° Soumission : Date prév de sélection :		Grille éditée par SAER. Ach : Groupe : PT8 Visa : PTCACAVE010 Client FINAL : CX.VELOC Site / Division : RENAULT CACIA S.A. Société : RENAULT CACIA, S.A.	
DEMANDEUR : Service : DTEC Cotation CQP Oui/Non :		Tél : API : Montant remp : 0,00			
FOURNISSEURS CONSULTES		1/ 90066334	2/ 90066472	3/ 90088520	
Nom du fournisseur					
Existant au panel (O)		OUI	OUI	OUI	
ANALYSE des OFFRES Références des offres (O) Date des offres (O) Montant total dans la devise de l'offre Devise de l'offre Devise de référence Parité devise (F) Montant total dans la devise de référence Conforme aux délais (O) Conforme aux spécifications (O) Les sous-traitants sont-ils connus ?		B03/1644 23.03.2016 EUR EUR 0,00 OUI OUI OUI	2016/2227 23.03.2016 EUR EUR 0,00 NON NON NON	5979 22.03.2016 EUR EUR 0,00 OUI OUI OUI	
PRIX après AJUSTEMENTS TECHNIQUES Prix objectif (F) Prix dernière offre (F) Prix négocié (O)					
FOURNISSEUR RETENU (O)		NON	NON	OUI	
Motif		Refus prix	Refus prix	OK prix	
RAISONS DU CHOIX DU FOURNISSEUR RETENU (O)					
Montant estimé de l'affaire		EUR			
VALIDATIONS du CHOIX FINAL (O) (Obligatoirement 2 signataires)		Direction MANT. CV MANT. CV DFC	Nom 	Service D.TECNICO D.TECNICO COMPRAS INDUSTRIAIS	Date
		Signature			
(O) Obligatoire (F) Facultatif					

Anexo 6 - Lançamento de Encomendas

Programme Traiter Saut Système Aide

Lancement commandes

Clé de lancement à

Groupe de lancement à

Apposer 'Lancement'

Annuler lancement

Condition lancement remplie

Liste avec postes

Etendue de la liste

Catégorie document d'achat à

Organisation d'achats à

Numéro de document à


Type de document à

Groupe d'acheteurs à

Fournisseur à

Division cédante à

Date document à



Anexo 7 - SAP ALCOR

Menu Traiter Favoris Autres fonctions Système Aide

SAP Easy Access SAP R/3 Renault

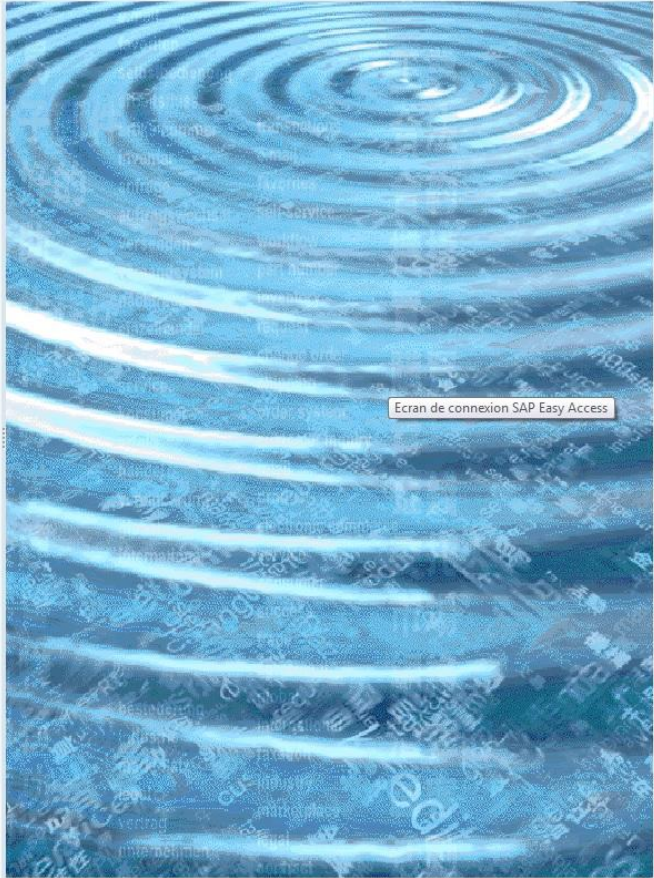
Favoris

- ★ ME1P - Historique du prix de commande
- ★ ME91F - Relancer et rappeler des commandes
- ★ MM02 - Modifier article &
- ★ ME9A - Edition des messages - appels offres
- ★ MK03 - Dados fornecedor
- ★ ME3L - Contrats-cadres par fournisseur
- ★ ME3M - Contrats-cadres par article
- ★ ME2M - Commandes par article
- ★ ME5A - Affich. listes demandes d'achat
- ★ ME21N - Créer commande d'achat
- ★ ME42 - Modifier demande d'offre
- ★ ZME28 - Lancement des commandes
- ★ ZME9F - Edition brouillon des commandes
- ★ ME43 - Afficher demande d'offre
- ★ ME13 - Afficher fiche infos-achats
- ★ ME9F - Edition des messages - commandes
- ★ ME4M - Demandes d'offres pour cet article
- ★ ME81 - Analyse valeurs de commandes
- ★ ME41 - Créer demande d'offre
- ★ MM03 - Afficher article &
- ★ ME2M - Achats -> Commande -> Afficher listes -> Par article
- ★ ZM13 - SAER - Modification en masse des DA
- ★ ZM06 - SAER - Rech. simple de fournisseurs
- ★ ZM08 - Edition des demandes d'achat
- ★ ZM14 - SAER - Suivi avancement commande
- ★ ZM16 - Extraction des Contrats
- ★ XK39 - Workflow Report
- ★ XK03 - Afficher fournisseur (central)
- ★ ZM33 - Vendor internet Address management
- ★ ZM33 - Vendor internet Address management
- ★ ME33K - Gestion des articles -> Achats -> Contrat-cadre -> Contrat -> Afficher
- ★ ME5A - Achats -> Demande d'achat -> Afficher listes -> Généralités
- ★ ZM28 - Achats -> Données de base -> Articles -> Vues achats-compta
- ★ ME81 - Analyse valeurs de commandes
- ★ ME21N - Créer commande d'achat
- ★ ZM14 - Logistique -> SAER -> Commande -> Suivi de commande
- ★ ZM06 - Logística -> Função cliente -> Fornecedores -> Homologação -> Requisitar
- ★ ZM20 - Gestion des articles -> Achats -> Commande -> Editer DRA/FSR
- ★ MM03 - Fiche article -> Article -> Afficher -> Afficher état actuel

Menu SAP

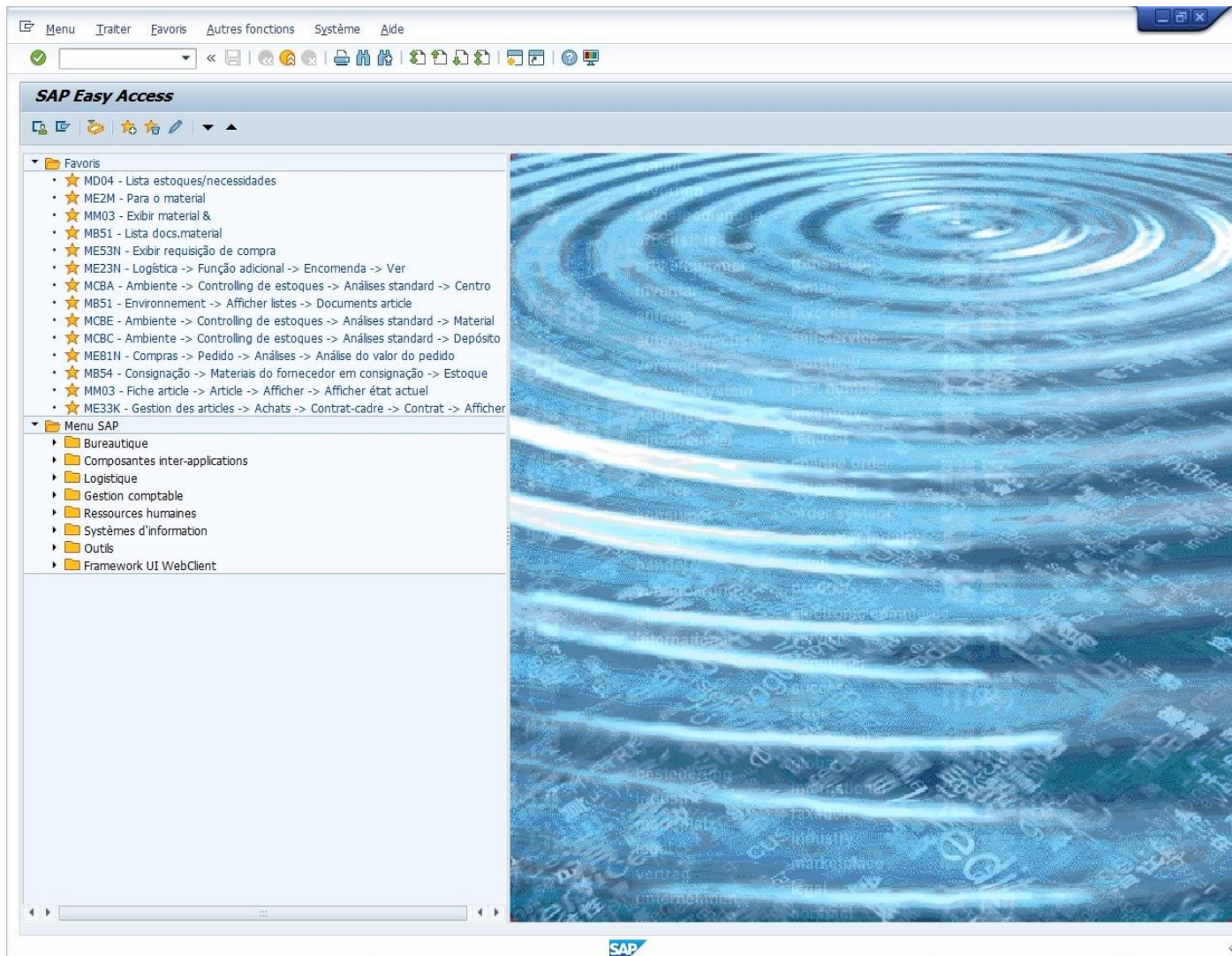
- Bureautique
- Logistique
- Gestion comptable

Ecran de connexion SAP Easy Access



SAP

Anexo 8 - SAP PHF



Anexo 9 - FRONTAL MAP

FRONTAL MAP - Internet Explorer

Acolhimento | Ajuda | Desligar | Gestão dos favoritos (SAP: P04 | Version Frontal: 2.3.2)

PROCURA DE ARTIGOS

DIVISÃO	<input type="text" value="CA01"/>
DESIGNAÇÃO	<input type="text"/> PT ▾
REF. FAB.	<input type="text"/>

Dados da ficha artigo

CÓDIGO ARTIGO	<input type="text"/>
CODIGO CLASS.	<input type="text"/>

Dados da nomenclatura

Nome FAB.	<input type="text"/>
METIER	<input type="text"/> 🔍
LINHA	<input type="text"/> 🔍
Marca	<input type="text"/>
Nº DE SÉRIE	<input type="text"/>
MNEMÓNICO	<input type="text"/>

Pesquisa

- [Arborescência](#)
- [Pesquisa equipamento](#)
- [Pesquisa artigo](#)
- [Pesquisa documento](#)

Ordem de trabalho

Acesso a

Anexo 10 - SACIM

Área de trabalho do Reflection - [cacia.edp]

Arquivo Sessão Aparência Ferramentas

Conectar Desconectar Teclas rápidas Host

Cortar Copiar Colar Selecionar tudo Área de transferência Transferir

Cliente FTP Transfêrencia de arquivo

Ferramentas do Office Digitação recente bloco de notas Verificar tela Produtividade

Histórico de tela Voltar Avançar Tela ativa Captura manual Histórico de tela Macros

Procurar... Ajuda

cacia.edp

```
SACIM OPER RENAULT 13/10/2016 A 13H37M11S
ACCUEIL ET MENU GENERAL DE
*****
** * ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** * **
*** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** **
*** ***** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** **
* ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** **
***** ** ** ***** ***** ** ** ** **
SYSTEME D'ASSISTANCE A LA CODIFICATION DES IDENTIFIANTS MABEC
CHOIX : 1 1 - MENU DES CONSULTATIONS AVEC SELECTION EVENTUELLE :
GPS RN 85 61 IM DA 90 M1 AR IP RP OY RZ RI RB SO CC IE IT RR 84
X
2 - MENU DES MISES A JOUR
3 - MENU DES TRAITEMENTS DIFFERES
ENTREE=VALIDER P1=AIDE P4=FIN (RETOUR FIC) P9=TABLES P10=ANNUAIRE
TI 0 13,11 A cacia
```

Conectado ao host [uapcmc.mc2.renault.fr] | CAP NUM SCRL 12:36