



Instituto Politécnico de Tomar

Escola Superior de Gestão de Tomar

Academia SAP FI LOG

Relatório de Estágio Curricular

Rodrigo Diniz Henriques da Costa Branco

Aluno N°: 20410

Licenciatura em Gestão De Empresas

Tomar, novembro de 2022



Instituto Politécnico de Tomar



Academia SAP FI LOG

SOFTINSA

Relatório de Estágio Curricular

Rodrigo Diniz Henriques da Costa Branco

Orientado por:

Professor Vasco Silva - Instituto Politécnico de Tomar

Ana Marta Reis – Softinsa

Relatório de Estágio Curricular apresentado ao Instituto Politécnico de Tomar para
cumprimento de requisitos necessários à obtenção do grau de Licenciatura em
Gestão de Empresas

Agradecimentos

Em primeiro lugar quero agradecer ao IPT e à Softinsa por me terem proporcionado esta oportunidade.

Gostaria de agradecer também aos meus orientadores, Professor Vasco Silva e Ana Marta Reis, pela sua disponibilidade e auxílio sempre que necessário.

Aos formadores, pela sua dedicação ao partilhar e ajudar com ensinamentos importantes, sem os quais não seria possível a realização da formação. Agradecer também aos colegas que estiveram comigo como formandos, por todo o apoio mútuo durante o estágio curricular com os quais acabei por estabelecer uma relação de amizade e não só profissional, o que acabou por proporcionar um bom ambiente de trabalho e um melhor aproveitamento.

Obrigado, também aos restantes colaboradores da organização, por se mostrarem sempre disposto ajudar os formandos, o que acabou por tornar a experiência também bastante agradável e demonstrou um respeito mútuo entre todos os colaboradores.

Agradecer também, aos professores que me deram aulas no IPT, os quais ajudaram ter um desenvolvimento não só académico, mas também a nível pessoal, por se mostrarem como exemplos para os alunos através dos conhecimentos da sua vida profissional na área.

Um agradecimento especial à minha família, por me terem apoiado e incondicionalmente, tanto nesta etapa como em todas as outras anteriores, também pelas oportunidades que proporcionaram e por todo o amor e carinho.

Por último, mas não menos importante, gostaria de agradecer aos meus amigos mais próximos, pois foram um grande apoio para mim, desde o início até ao fim. Por terem estado lá comigo nos bons e nos maus momentos e me incentivarem a dar o meu melhor nesta etapa. Um grande obrigado a todos.

Resumo

De modo a concluir a licenciatura de Gestão de Empresas no Instituto Politécnico de Tomar, foi realizado um estágio curricular do qual resultou a este relatório.

O estágio curricular foi realizado na Empresa Softinsa-Engenharia de Software Avançado, Lda. nomeadamente no Centro de Inovação de Tomar, a sua realização foi feita desde o dia 12 de setembro até ao dia 28 de outubro de 2022 e teve a duração de 255 horas.

Este estágio teve como objetivo a participação na Academia SAP (Aplicação de Sistema e Produtos) de FI^o (Financeira) e LOG (Logistics), formação dada pela empresa, na qual fiquei a ter um primeiro contato com o software de gestão SAP, o que permitiu não só a consolidação de conhecimentos já adquiridos na licenciatura, mas também o desenvolvimento de novas competências. No final foi-me pedido que elaborasse um projeto final para consolidação das matérias aprendidas na formação.

Decidi candidatar-me a este estágio, pois a Softinsa foi uma empresa que me despertou interesse e a admiração e também tinha interesse em adquirir conhecimentos no software SAP.

No que diz respeito ao relatório tem como finalidade redigir os conhecimentos adquiridos durante a formação e a sua aplicação no projeto final.

Relativamente ao conteúdo do presente relatório, inicia-se com uma apresentação da empresa passando posteriormente para a descrição das matérias lecionadas na formação, e seguido pelo trabalho realizado no projeto final, tentando sempre enquadrar com a matéria lecionada ao longo da licenciatura.

Palavras-chave: Estágio curricular, Gestão de Empresas, SAP, Contabilidade Financeira, Logística.

Abstract

In order to complete the degree in Business Management at the Instituto Politécnico de Tomar, a curricular internship was held from which this report results.

The curricular internship was carried out at Softinsa-Engenharia de Software Avançada, Lda. more precisely at the Centro de Inovação de Tomar, it took place from september 12th to october 28th of 2022 and lasted 255 hours.

This internship add the objective of participating in the SAP Academy (System and Product Application) Fi (Financial) and LOG (Logistics), the training was given by the company, at the training i had my first contact with SAP management software, wich allow me not only the consolidation of knowledge already acquired in the degrre, but also the development of new skills. At the end was asked to make a final project to consolidate the subjects learned learned in the training.

I decided to apply for this intership because Softinsa was a company that aroused my interest and admiration, i was also interested in acquiring knowledge in SAP.

Regarding to the repor its objective was to write up the knowledge acquired during the training and its application in the final project.

Regarding to the contente of this report, it begins with the presentation of the company, moving on to the description of the subjects taught in training, following that , i will talk about the work carried out on the final project, always trying to fit the subjects taught throughout the degree.

Abreviaturas

- FI °– Financial
- LOG –Logistics
- SAP – Systems, Applications & Products in Data Processing
- ERP – Enterprise Resource Planing
- FI – Financial Accounting
- CO - Controlling
- MM - Materials Management
- SD - Sales and Distribution
- PP - Production Planning
- HCM - Human Capital Management
- HR - Human Resources
- QM - Quality Management
- PS - Project System
- PM - Plant Maintenance
- WM - Warehouse Management
- BOM – Bill of Material

Índice

Índice de ilustrações	XII
Introdução	13
Capítulo 1	14
1.1 Apresentação e história da empresa	14
1.2 Software de gestão SAP	15
2. Módulos do SAP	17
3. Módulos mais abordados durante o Estágio Curricular	20
3.1 Módulo de FI (Financial Accounting).....	20
3.2 Módulo de CO (Controlling).....	22
3.3 Módulo de MM (Materials Management).....	24
3.4 Módulo de SD (Sales and Distribution)	26
4. Realização do projeto	30
4.1 Trabalho realizado.....	31
5. Conclusão.....	35
Referências Bibliográficas	36

Índice de ilustrações

Figura 1: Logotipo – Softinsa, 2022.....	14
Figura 2: Logotipo – IBM, 2022	15
Figura 3: Logotipo - SAP	16
Figura 4: Exemplo de Estrutura de CO	23
Figura 5: Exemplo de Estrutura de MM.....	24
Figura 6: Exemplo de Estrutura de SD.....	27
Figura 7: Informações da Empresa.....	31
Figura 8: Estrutura de MM.....	31
Figura 9: Estrutura de SD.....	32
Figura 10: Estrutura de CO	33
Figura 11: Dados sobre Fornecedores	33
Figura 12: Dados sobre Clientes	34
Figura 13: Materiais criados.....	34

Introdução

O presente relatório foi elaborado no âmbito da Licenciatura de Gestão de empresas do Instituto Politécnico de Tomar, sendo este parte integrante da unidade curricular “Estágio Curricular”, tendo como finalidade a obtenção de habilitações académicas de nível 6, ou seja, o de licenciado em Gestão de Empresas.

A cadeira de estágio é um instrumento fundamental na aplicação e consolidação dos conhecimentos teóricos adquiridos ao longo da licenciatura, bem como uma maneira de ficarmos a ter uma ideia de como funciona o mundo empresarial e por vezes pode levar ao início de uma longa carreira.

Para tal escolhi a Empresa Softinsa-Engenharia de Software Avançado, Lda., na qual participei na Academia SAP FI^o LOG.

No primeiro capítulo vai ser dado ênfase à apresentação e história da Empresa e será feito também a apresentação do Software de gestão SAP.

O segundo capítulo será sobre os diferentes módulos que o SAP oferece. Neste capítulo é feita uma breve introdução aos módulos no qual a Academia não foi focada.

No terceiro capítulo iram ser abordados os módulos lecionados durante a formação.

No capítulo 4 será sobre o projeto que foi proposto realizar, bem como a forma como o abordei, sendo que esta foi a última atividade que feita no estágio e a sua apresentação deu como concluída a formação e o estágio.

Para concluir, é feita uma conclusão, que contará também como uma reflexão crítica do Estágio Curricular.

A elaboração deste documento foi sendo realizada ao longo do estágio até ao final do mês seguinte à finalização do mesmo.

Capítulo 1

1.1 Apresentação e história da empresa

A Softinsa -Engenharia de Software Avançado, Lda. é uma empresa subsidiária da IBM especialista em serviços de consultoria gestão e desenvolvimento de aplicações e infraestruturas. A sua sede fica localizada em Lisboa, mas conta com outros 5 centros de inovação, os quais, Tomar, Viseu, Fundão, Portalegre e o recentemente adquirido de Vila Real. A empresa está no mercado português há mais de 24 anos. Conta com mais de 700 trabalhadores e mais de 400 clientes internacionais.



Figura 1: Logotipo – Softinsa, 2022

Fonte: Facebook Softinsa

A Softinsa tem como pilares para a sua Cultura, Missão e Valores:

Os Clientes, com o qual têm compromisso de proporcionar a melhor experiência possível no serviço e de dar resposta e valor às suas necessidades reais;

A Qualidade, a empresa procura estabelecer novos standards de qualidade no mercado, para isso, tenta sempre procurar forma de melhorar o seu serviço;

A Inovação, tentar antecipar as necessidades dos clientes e oferecer propostas de inovação, mostrando ser persistente e ágil.

A Softinsa surgiu em Portugal, quando, no ano de 1998 uma empresa denominada de Viewnext, empresa pertencente à IBM Espanha, decidiu abrir um escritório em Lisboa. Nove anos após a sua abertura, em 2007, a parte Viewnext em Portugal acabou por se tornar uma empresa independente e passou a denominar-se Softinsa -Engenharia de Software Avançado, Lda.

Em 2013, em conjunto com a Câmara Municipal de Tomar, a IBM e o Instituto Politécnico de Tomar, surge um protocolo para a abertura de um Centro de Inovação na cidade, que teve abertura oficial no ano seguinte, com cerca de 100 colaboradores.

Em 2016, a Softinsa volta a expandir os seus escritórios e inaugura o Centro de Inovação de Viseu. No ano de 2019, em conjunto com a Câmara Municipal do Fundão assinou o protocolo para a criação de um Centro de Desenvolvimento Tecnológico especializado.

Um ano depois, em 2020, foi feita a assinatura do protocolo com a Câmara Municipal de Portalegre e o Instituto Politécnico de Portalegre para a criação de mais um Centro de Inovação e Tecnologias.

Já este ano, 2022, a Softinsa em parceria com a IBM Portugal, a Câmara Municipal de Vila Real, a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro e o Regia Douro Park, assinou outro protocolo para a criação do Centro de Inovação e Tecnologias de Vila Real.

A Softinsa é um parceiro Platina da SAP, trabalhando as duas em conjunto para otimizar, dar manutenção e atualizar o software.



Figura 2: Logotipo – IBM,
2022

Fonte: <https://www.ibm.com>

1.2 Software de gestão SAP

A SAP é uma empresa de origem alemã, fundada em 1972 por cinco ex-funcionários da IBM com a visão de criar uma aplicação com um software para processamento de negócios em tempo real, ou seja, um chamado ERP (Enterprise Resource Planing), isto é, um tipo de software que ajuda a automatizar e gerir os principais processos de negócio das organizações com o objetivo de otimizar a sua performance.

Desde o seu lançamento teve diferentes versões, tais como R/1 em 1973, R/2 em 1979, R/3 em 1992, SAP ERP em 2004 e a versão atualmente usada S/4 HANA desde 2015, esta versão do SAP foi sendo atualizada até aos dias de hoje e neste momento os dados são guardados em cloud, neste caso a empresa Softinsa tem um servidor no qual está inserida a máquina, com as bases de dados dos seus clientes, é a partir deste servidor que os colaboradores da Softinsa conseguem trabalhar na máquina dos clientes. Enquanto isso a empresa cliente da Softinsa também terá de ter um servidor na sua organização onde também estará a sua máquina e a sua base de dados guardada, tendo apenas acesso ao que está contratado para um pacote de cliente.

Ambos os servidores trabalham em tempo real e em conjunto como um só, logo qualquer alteração que seja feita em um deles, também passará para o outro.

Como já foi dito anteriormente ao contratar um serviço de SAP, o serviço é vendido por pacotes ou módulos, pois cada empresa tem as suas necessidades específicas e nem todas necessitam dos mesmos serviços. Para saber quais módulos serão necessários implementar, será preciso reunir uma equipa de profissionais com conhecimento no software e que entenda bem os processos da empresa.



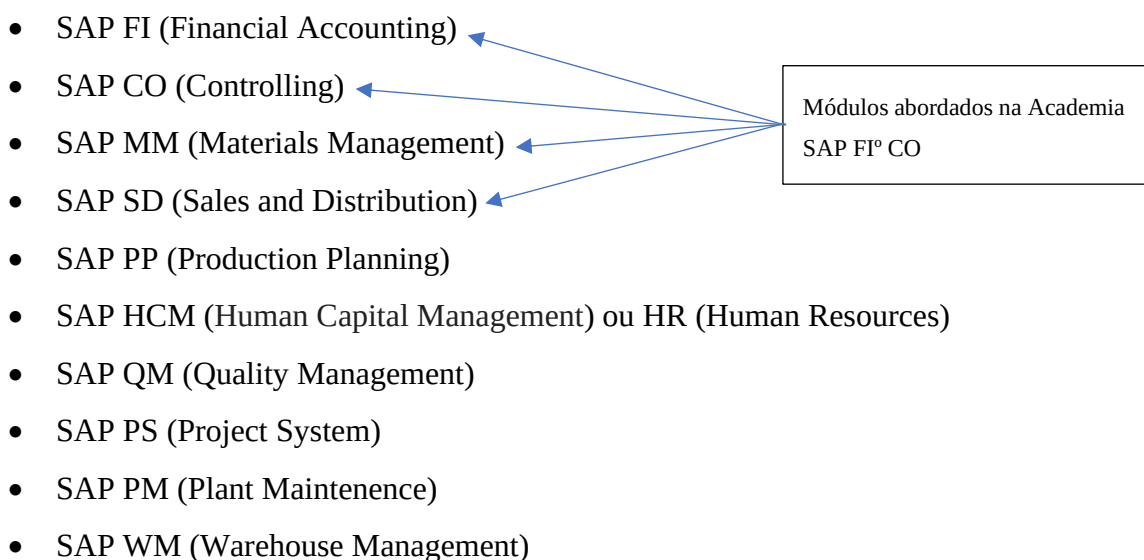
Figura 3: Logotipo - SAP
Fonte: Wikipédia/SAP

Depois da contratação do serviço e ambas as partes chegarem a acordo acerca dos objetivos pretendidos para a máquina, dá-se início à sua construção e é criado o Ambiente de Desenvolvimento. Este é um dos três ambientes existentes. Para cada cliente terá de haver pelo menos três ambientes, um de Desenvolvimento, um de Qualidade e um de Produção. O ambiente de desenvolvimento como o nome indica é onde vai ser desenvolvida a máquina do cliente e também onde serão feitas as alterações quando necessárias, apenas a Softinsa tem acesso a este ambiente. Depois de realizado tudo necessário no ambiente de desenvolvimento passa-se então para o ambiente de qualidade. É neste ambiente que o cliente vai ter o seu primeiro contato com a máquina é também um ambiente para a realização de testes, onde o cliente pode ver as alterações feitas e os impactos que terá na sua organização. Só depois da aprovação do cliente é que estas alterações serão transferidas para o ambiente de produção. O ambiente de produção nada mais é, do que a máquina real com que o cliente trabalha e pela qual se vai guiar. A existência destes 3 ambientes é bastante importante pois se todas as alterações fossem feitas no ambiente de produção podia levar a máquina a ter erros, o que a poderia incapacitar, algo que teria grande impacto nas operações do cliente, ou mesmo, levar a alguns desvios que influenciariam os resultados dos clientes, algo que não é pretendido, daí também ser necessária a aprovação dos clientes para que todas as alterações sejam feitas para o ambiente de produção.

2. Módulos do SAP

O SAP conta com diferentes módulos funcionais. Estes módulos oferecem diferentes tipos de funcionalidades, com o objetivo de simular a atividade real das Empresas. Os módulos funcionais têm como foco as áreas como: vendas, distribuição, gestão das relações com os clientes, gestão da cadeia de abastecimento, gestão financeira, inteligência de negócio e os objetos de negócio. Os módulos conectam-se entre si, formando um sistema integrado.

Dos diferentes módulos, 10 foram falados durante a formação, embora 6 deles tenha sido muito pouco.



Agora farei uma breve introdução sobre os módulos que não foram abordados como ponto fulcral da formação.

Módulo PP (Production Planning)

Este módulo do SAP foi especificamente criado para a gestão e planeamento da produção. Os seus dados mestre são os Materiais, os Centros de trabalho, BOM (Bill of Material), que consiste na estrutura hierárquica dos materiais necessários para a produção, o Mapa de Plano de Produção e as Versões de Produção. Este modulo ajuda, a gerir a necessidade de abastecimento de matérias, através de planeamento de pedidos ou requisições de compra, a calcular custos de produção, entre outros. Este módulo tem uma grande ligação com a cadeira de Contabilidade de Gestão, lecionada no segundo ano do curso de Gestão de Empresas.

Módulo HCM (Human Capital Management) ou HR (Human Resources)

O módulo de HCM trabalha na área de Recursos Humanos, oferecendo solução como a gestão de horas e assiduidade, avaliação dos colaboradores, na gestão de promoções e análise de pessoas para uma melhor escolha na contratação. Podem ajudar ainda, no armazenamento de dados para compensações, banco de horas, folhas de pagamento e fluxo de tarefas.

Módulo QM (Quality Management)

Este módulo ajuda na gestão de qualidade dos produtos na produção através de processos dentro da Empresa. Tem como objetivo organizar e acelerar a gestão de qualidade, ao adotar uma estrutura e uma maneira funcional de fazer inspeção e controle de qualidade em diferentes fases do processo produtivo.

Módulo PS (Project System)

Este módulo é usado para o planeamento e a gestão de Portfolio de projetos, tem como objetivo de tornar os processos de negócio mais rápidos, mais eficientes e de uma forma mais integrada. As suas funcionalidades ajudam no estruturamento de projetos, planeamentos de custos e receitas, agendamentos, orçamentação, gestão de materiais, serviços e colaboradores para o projeto, entre outras. O modulo de PS está então altamente integrado com outros módulos do SAP.

Este módulo é muito parecido ao Software da Microsoft Project, que me foi lecionado durante a cadeira de Matemática I no primeiro ano do curso.

Módulo PM (Plant Maintenance)

O módulo de PM tem como objetivo a gestão de toda a manutenção necessária de forma a manter a organização operacional da maneira mais eficiente possível. Para isso este módulo conta com aspetos como, agendamento de inspeções, notificações quando algo precisar de inspeção, quer seja corretiva, quando é inesperada, ou preventiva, quando é planeado, fazer a manutenção ou mesmo melhorias.

Módulo WM (Warehouse Management)

Este módulo tem com função fazer a gestão de armazéns de uma forma eficiente e de forma conveniente para a Empresa. Faz o processamento dos movimentos de entrada e saída de todas as matérias e ajuda também na gestão de stocks dentro dos armazéns.

Algo que achei bastante interessante neste módulo foi o conceito de “storage bin” que é a unidade, mais pequena possível, disponível dentro do espaço do armazém. Estas storage bins descrevem a posição de onde estão, ou onde podem ser armazenadas peças, materiais e até mesmo mercadorias. Podendo até mesmo ser uma caixa numa prateleira de um móvel do armazém onde só se guarda por exemplo, parafusos de certo tipo.

3. Módulos mais abordados durante o Estágio Curricular

Durante a Academia FI^o e LOG os módulos mais abordados durante a formação foram os de: FI (Financial Accounting), CO (Controlling), MM (Materials Management) e SD (Sales and Distribution). Neste capítulo falarei deles de uma forma mais detalhada.

3.1 Modulo de FI (Financial Accounting)

O módulo de FI é tem a função de seguir e guardar todos o fluxo de todos os movimentos financeiros da empresa. O modulo de FI está constantemente interligado outros módulos do SAP, tais como CO, MM, SD. Ajuda a ter uma visão geral da empresa em termos financeiros a tempo real, para que se possa ter toda a informação necessária na hora de tomar as decisões. Para isso é primeiro preciso definir as estruturas organizacionais para o módulo de FI.

A estrutura organizacional é composta por:

- Definição da Empresa - Nome da empresa, País, Morada, Moeda, Língua na qual o software vai trabalhar;
- Definir Código da Empresa (Company Code) - É uma unidade organizacional usada no software, na qual são atribuídas empresas. Um Código de Empresa pode ter mais que uma empresa, mas uma empresa não pode ter mais do que um código de empresa;
- Área de negócio – É também uma unidade organizacional, na qual se separa as diferentes áreas da Empresa pelas operações realizadas, ou responsabilidades dentro da mesma, uma empresa pode ter mais do que uma área de negócio, o SAP oferece a vantagem de poder dividir as áreas de negócio em demonstrações diferentes, algo que pode ser usado para fins de relatórios;
- Área funcional – É uma unidade organizacional que classifica as despesas operacionais com base nas atividades. Por exemplo, Administração, Vendas, Produção, entre outros. Pode ser também usado para fins de relatórios;
- Área de Controlo de Crédito – É a unidade organizacional criada para a especificação e controlo do limite de crédito para os clientes. Uma área de crédito

pode incluir mais do que uma empresa, mas empresa não pode ser dividida em mais do que uma.

De seguida serão feitas as definições globais de FI sendo essas as seguintes:

- Definição do ano fiscal – O ano fiscal é período que a Empresa usa para termos financeiros e fiscais, podendo ser diferente do ano do calendário, ou seja, não precisa de começar do dia 1 de janeiro e acabar no dia 31 de dezembro.
- Períodos para lançamento de documentos (Posting Periods) – São a divisão do ano fiscal em períodos mais curtos, definem os períodos para o qual é possível lançar documentos.
- Definir os tipos de documentos – É uma chave usada para classificar documentos da contabilidade, ajudando assim a distinguir as transações feitas. Por exemplo se for um documento de recebimento de bens o tipo de documento será WE.
- Definir os intervalos de lançamento – Os intervalos de lançamento têm dois propósitos, o primeiro será atribuir um número ao documento lançado para que seja mais fácil a sua identificação e ao criar intervalos diferentes será mais fácil também identificar o tipo de documento pelo intervalo em que está mantido.

Antes de serem criadas as contas do razão existentes na Empresa será necessário atribuir um código de contas à empresa, cada país tem o seu código de contas, sendo em Portugal o SNC, nele estão contidas as regras contabilísticas para quem atue nesse território, cada Empresa em sistema pode adotar até 3 planos de contas diferentes, em conjunto com as contas do razão é criada a General Ledger.

Outra componente do SAP FI são as contas a pagar e a receber. As contas a pagar guardam informações relativas a todos os pagamentos feitos e a pagar aos fornecedores, tem uma grande integração com o módulo de MM, pois as atividades de compra em MM originam lançamento de diário em FI. As contas a receber guardam informações relativas a todos os pagamentos recebidos dos clientes e, como o nome indica, aos que falta receber, tem uma grande integração com o módulo de SD, sendo que uma venda em SD origina um lançamento do diário em FI.

O modulo de FI ainda oferece serviços como:

- Contabilidade Bancária
- Gestão de Ativos
- Gestão de Fundos

3.2 Modulo de CO (Controlling)

O módulo de CO é usado para termos de planeamento dos processos, monitorização, otimização e lançamento de relatórios de toda a organização. Este modulo está em constante interligado com o modulo de FI. O modulo de CO aborda temas como:

- Elementos de Custo – Aqui é estabelecida uma ponte entre as contas do razão do modulo de FI e os elementos de custo em CO, as informações sobre despesas em FI serão passadas para CO. Isto quer dizer que um lançamento de gasto em FI irá originar um custo em CO;
- Elementos de Receita - Aqui é estabelecida uma ponte entre as contas do razão do modulo de FI e os elementos de receita em CO, as informações sobre as receitas em FI serão passadas para CO. Isto quer dizer que um lançamento de rendimento em FI irá originar uma receita em CO;
- Controlo de Custo dos Produtos – Calcula os custos que ocorreram durante o processo produtivo dos produtos;
- Ordens internas – São usadas para planear, recolher e alocar custos associados a trabalho que a empresa realiza fora do seu seio operacional ou com prazo temporário finito, como por exemplo eventos ou projetos. Será importante apontar que aqui são apenas alocados custos e nunca receitas;
- Análise dos lucros – Aqui é feita uma análise dos lucros ou prejuízos pelos diferentes segmentos de mercado;
- Contabilidade do Centros de Custo – Aqui é possível fazer uma análise custos de acordo com o sítio em que ocorreram, os chamados centros de custo.

Para que isso seja possível vai ser preciso criar uma Estura de Controlo. A Estura de controlo é composta por, respetivamente:

- Empresa ou grupo;
- Área de controlo – É um elemento ajuda a dividir grandes grupos empresarias em elementos mais pequenos, para que possa ser feito um melhor controlo, podendo ter mais do que um código de empresa. Aqui podem ser alocados custos e receitas;
- Código da empresa;
- Centros de Lucro – São unidades organizacionais ajudam a realizar a estrutura da Empresa para fins de controlo, aqui são criadas receitas e são contidos custos. As Empresas normalmente estão divididas em vários centros de lucro, sendo essa divisão podendo ser feita com base na Região em que atua, produto ou função. É possível ainda criar grupos de centros de lucro;
- Centros de Custo – São unidades organizacionais dentro das áreas de controlo na qual são incorridos custos de acordo com a localização em que ocorreram, é aqui que são realizadas as atividades de valor acrescentado. Os centros de custo geram apenas custos, isto é, nunca geram receita. Normalmente damos o nome a esses centros de custos de Secções.

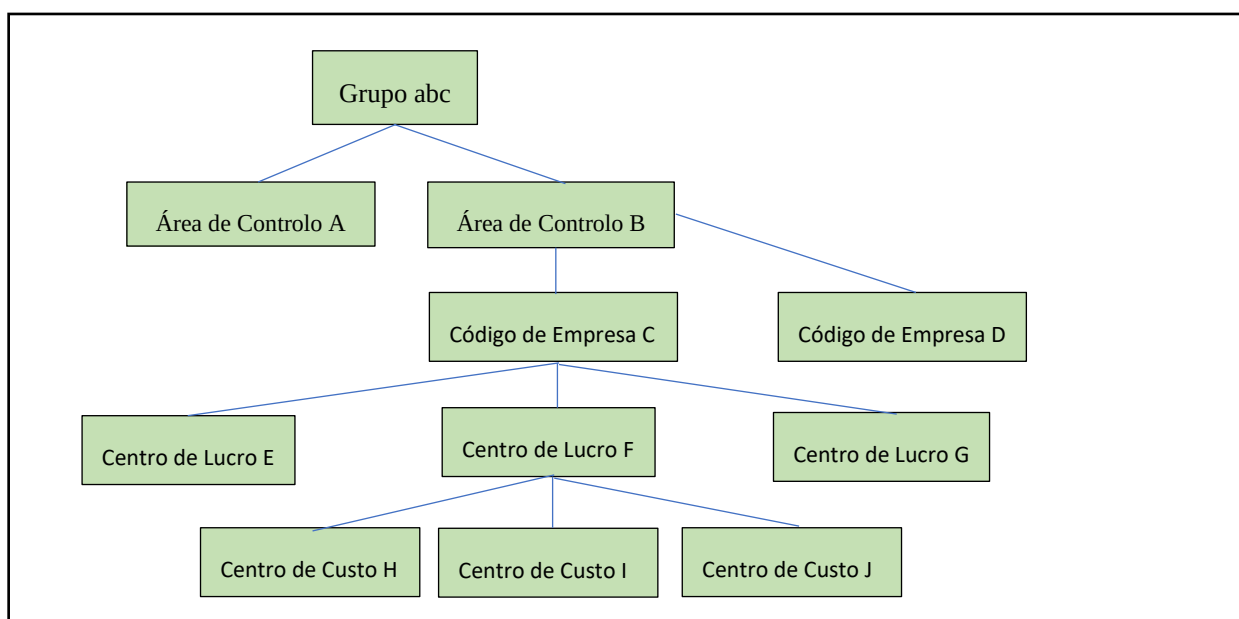


Figura 4: Exemplo de Estrutura de CO

Fonte: Autoria Própria

3.3 Modulo de MM (Materials Management)

Como nome indica este modulo tem como função planear e controlar a necessidade de material, fazer compras, dar entrada das mercadorias na empresa, fazer a gestão de stocks e inventários e fazer a verificação de faturas. Está bastante integrado com módulo do SAP como FI, SD, PP.

Para que o modulo funcione será preciso criar primeiro um Estrutura Gestão de Materiais. Esta é composta por:

- Código da Empresa;
- Instalações (Plant) – É uma unidade operacional que subdivide a Empresa por aspetos operacionais, como por exemplo uma fábrica;
- Local de Armazenamento (Storage Location) – Representa os armazéns da Empresas, pode ser dividido em partes mais pequenas como por exemplo, armazém para receção de mercadorias, armazém de produto acabado, entre outros;
- Organização de Compras – Este é o departamento responsável por fazer os pedidos de material e negociar preços e condições de compra com os fornecedores. Uma Organização de compras pode fazer compras para mais do que uma instalação (plant);
- Grupos de Compra – É a divisão da organização de compras em grupos mais pequenos, tais como departamentos, ou mesmo uma só pessoa, desta forma é possível criar definições restrição de acessos, para que não haja compras indevidas de material.

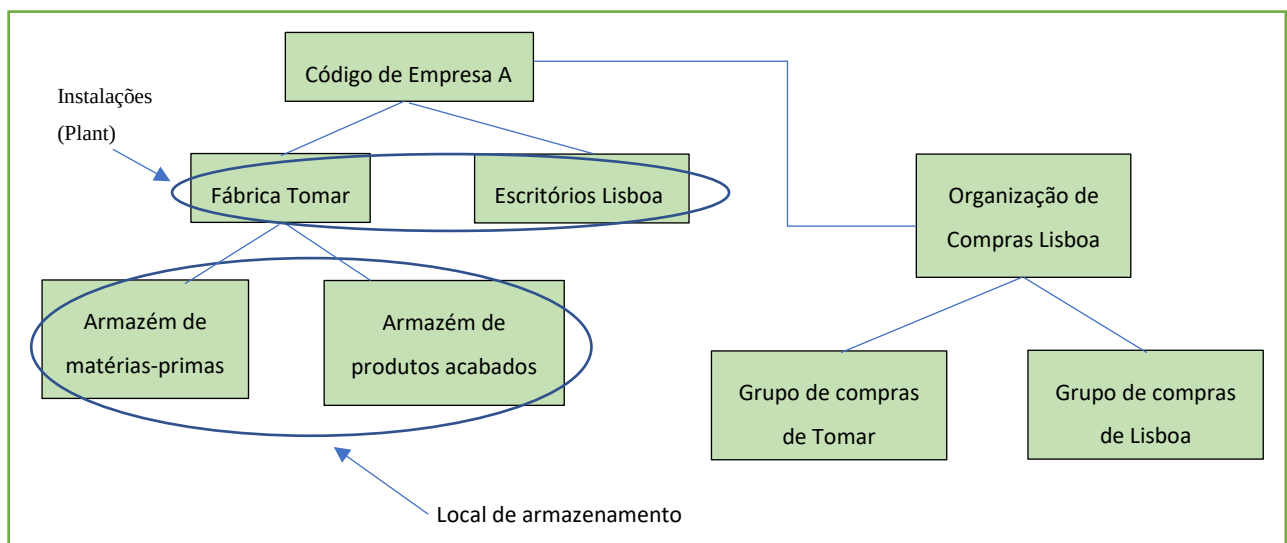


Figura 5: Exemplo de Estrutura de MM

Depois da Estrutura de Gestão de Materiais será necessário criar os Dados Mestre para materiais e fornecedores. Os Dados Mestre dos materiais contêm toda a informação necessária sobre o material para a empresa, ao criar os materiais, o SAP oferece toda uma panóplia de opções para as definições, como por exemplo o tipo de material, unidade de medida, volume, entre muitas outras, fazendo assim uma ligação com outros módulos do SAP. Os Dados Mestre dos fornecedores contêm toda informação sobre os mesmos e também contêm um conjunto de definições que podem ser inseridas, tais como, métodos de pagamento, condições para mínimos de quantidades compradas, a moeda usada, entre muitas outras. Será importante referir que cada material e fornecedor têm um número de identificação no sistema de forma a facilitar a sua identificação.

Como já foi dito anteriormente é neste módulo que se perfaz o processamento de compras, daqui resulta uma ponte entre o módulo de MM e o módulo de FI. O processo de compra é composto por 7 etapas sendo elas respetivamente:

- Requisição de Compra - é um documento interno no qual é solicitado a compra um determinado material ou serviço durante um determinado período de tempo. Este pedido será processado pelo departamento de compras da Empresa;
- Pedido de Cotação – Após a descoberta de um fornecedor que forneça o bem ou serviço necessário, será pedido que ele apresente uma proposta com as suas condições de fornecimento, este passo não será necessário se essas condições já tiverem sido dadas em compras anteriores;
- Cotação do Fornecedor – A Empresa pode enviar pedidos de cotação a vários fornecedores, após receber as propostas dos mesmos com as condições de fornecimento, a Empresa terá de fazer uma avaliação das mesmas e decidir quais as que NÃO deseja aceitar, só depois poderá prosseguir para o passo seguinte;
- Ordem de Compra – Aqui é formalizado o pedido de compra ao fornecedor, consoante as condições indicadas no passo anterior, do bem ou serviço. O fornecedor será então notificado e começará a processar o pedido;
- Receção dos bens ou serviços – Após o recebimento dos bens ou serviços tem de ser inserido no software a sua receção;
- Processamento da Fatura – Ao receber os bens ou serviços irá ser gerada uma fatura, essa fatura vai servir como referência para verificar se está tudo em

conformidade com a ordem de compra. Ao inserir a fatura no sistema implica a responsabilidade de os bens ou serviços terem realmente entrado em armazém. Caso haja disparidade entre a fatura, o pedido de compra e a receção de bens ou serviços, o software dará erro ou um aviso.

Processo de pagamento ao Fornecedor – Depois do lançamento da fatura, para acabar com o processo de compra, será necessário fazer o pagamento ao fornecedor, o que irá criar um documento na Contabilidade Financeira de modo a registar a transação. O pagamento ao fornecedor pode ser efetuado de forma automática quando o software é configurado para tal.

3.4 Módulo de SD (Sales and Distribution)

Para concluir este capítulo falarei agora sobre o módulo de SD. O módulo de SAP SD permite às empresas gerir e guardar todos os dados relativos aos seus clientes e aos seus produtos para venda. Neste módulo são realizadas operações comerciais e de logística, tais como, vendas, envio dos bens e a cobrança dos mesmos. Este módulo está bastante interligado com módulos como FI, PP e MM.

Para a utilização deste módulo será preciso também a criação de uma Estrutura Organizativa, sendo ela composta em SD por:

- Código da Empresa;
- Instalação (Plant);
- Local de Armazenamento (Storage Location);
- Ponto de Carregamento (Shipping Point) – É uma entidade independente dentro da Empresa encarregue de gerir e controlar a saída de bens e processar as entregas, aos clientes, dos mesmos. Cada entrega só poderá ter um ponto de carregamento;
- Organização de vendas – é o departamento responsável por todas as atividades de vendas de bens ou serviços. Cada organização de vendas só poderá ter um código de empresa. Pode estar associada a mais do que uma instalação (plant). Pode ser dividida em Canais de Distribuição, Divisões.
- Canais de distribuição – É o canal pelo qual a Empresa usar para fazer os seus bens e serviços chegar aos clientes. Pode representar diferentes formas, como por exemplo, recebimento de um pedido em SAP, pedido por email, compra física,

entre outros. Uma organização de vendas pode ter mais que um canal de distribuição.

- Divisão (Division) - As divisões, ao que o nome indica, servem para dividir os Canais de Distribuição de acordo com as diferentes estratégias de venda e de marketing utilizadas. Podem também ser os bens ou serviços vendidos. Ajuda na criação de relatórios de Controlling.
- Áreas de Venda – É a combinação da Organização de Vendas com cada Canal de Distribuição e cada Divisão;
- Escritório de Vendas – É uma unidade organizacional responsável pelas vendas num determinado local geográfico, como por exemplo, um escritório na fábrica, uma loja, entre outros.
- Grupo de Vendas – É uma subdivisão dos Escritórios de Venda. Por exemplo, se num escritório de vendas houver duas grupos cada um com o seu gestor de vendas, existiriam então 2 Grupos de Vendas.

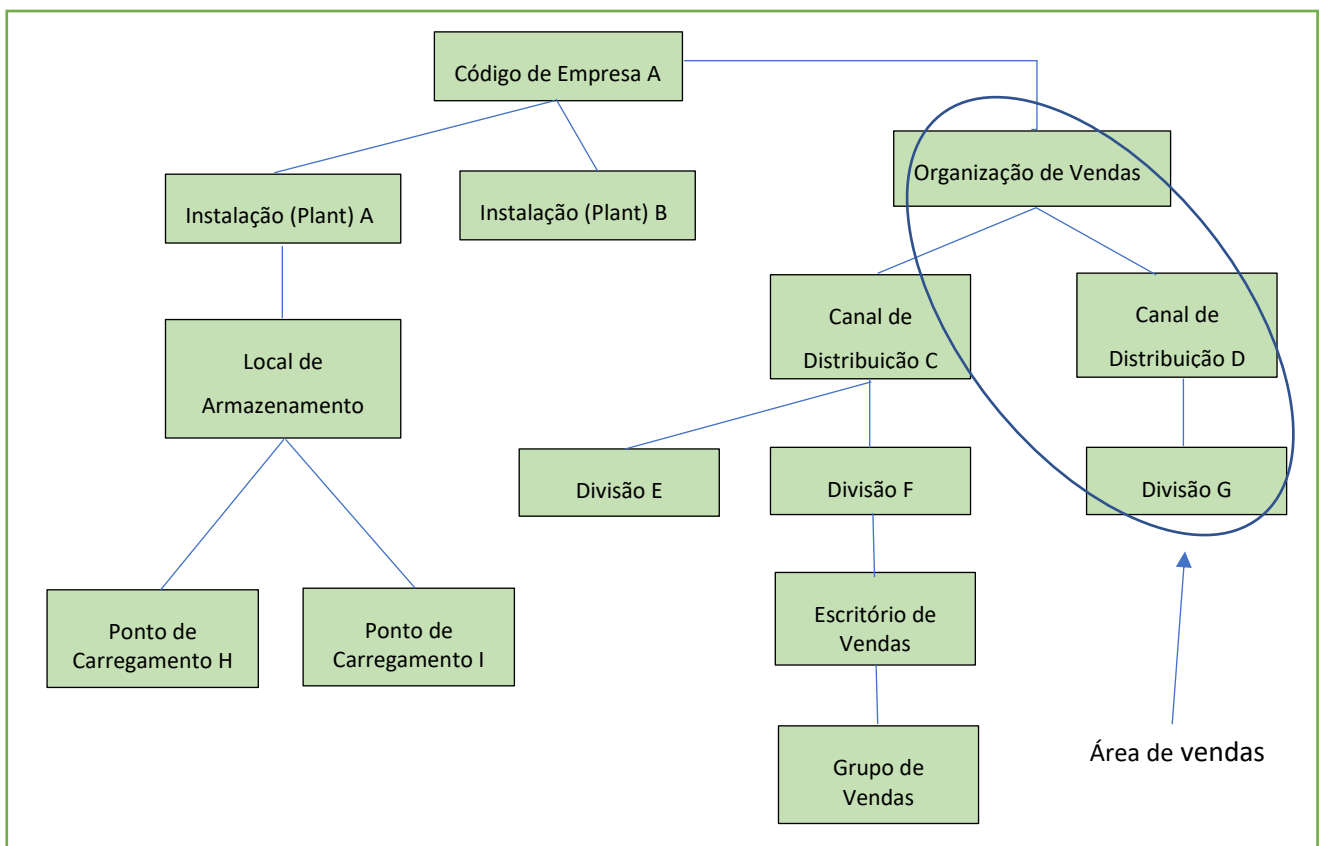


Figura 6: Exemplo de Estrutura de SD

Fonte: Autoria Própria

Antes de ser possível vendas será necessário inserir os Dados Mestre de Clientes no sistema. Cada cliente terá de ter o seu registo, mesmo que seja ocasional. Nos Dados Mestre dos Clientes está toda a informação necessária para que seja possível o processamento de encomendas, o envio de entregas, faturação e pagamentos dos clientes. Os Clientes têm de ser criados para todas as Organizações de Vendas, Canais de Distribuição e Divisões.

Será também necessário criar a Condição (condition type) do preço (condition type DCM1) para os bens ou serviços. As Condições representam em sistema alguns aspetos das atividades diárias das empresas na determinação do preço, como por exemplo descontos (condition type PPR0).

Feitas estas configurações será então possível realizar uma venda. A partir da venda o resultará uma ligação entre o módulo de SD e módulo de FI. O processo de venda é constituído por 6 etapas sendo elas respetivamente:

- Inquérito (Inquiry) – É um documento interno que guarda informações acerca de potenciais compradores. Ao fazê-lo o potencial cliente não tem obrigação de compra. O Inquérito é um pedido de cotação ou informação acerca dos bens ou serviços da Empresa por parte do cliente.
- Cotação (Quotation) – É um documento que informa o cliente sobre todos os dados relativos a vendas futuras. Informa o cliente acerca dos bens e serviços disponíveis para venda, o preço, as quantidades, os prazos em que é possível ser realizado, e outras informações.
- Ordem de Venda – Depois da Cotação ser aceite por parte do cliente ele vai fazer uma encomenda. Ao receber o pedido é criada uma Ordem de Venda. A Ordem de Venda é um contrato entre a Organização de Vendas e o cliente para que seja fornecido um determinado bem ou serviços num espaço de tempo específico. Contem informações acerca dos clientes, bens ou serviços, preço, quantidades e período de entrega.

- Documento de Bens/Serviços para Entrega (Outbound Delivery) – É um documento que indica quais os bens ou serviços a ser entregues aos clientes. Está associado á preparação dos bens ou serviços para que estes estejam prontos para ser entregues para o transporte, a uma data específica. Aqui ocorrem atividades como por exemplo, ir buscar os bens, embalagem e entrega no Ponto de Carregamento (shipping point).
- Documento de Saída de Bens ou serviços (Post Goods Issued) - Á data da entrega será necessário ver se os bens ou serviços estão prontos para ser enviados, será também necessário verificar se esta tudo em conformidade com Ordem de Venda e o Documento de Bens/Serviços para Entrega. Feito isso, os bens saem do Ponto de Carregamento e este documento é gerado. Tem a função como o nome indica dar saída em sistema dos bens ou serviços para os clientes.
- Fatura (Invoice) – Aqui vai haver uma ligação entre o módulo de SD e o módulo de FI. Após o recebimento dos bens ou serviços por parte do cliente e o cliente ter efetuado o pagamento, será gerada uma Fatura. A Fatura é um documento que serve como base para o processamento financeiro e resulta também como prova de pagamento por parte do cliente. Existem também outros documentos de cobrança a mas este é o mais usado.

4. Realização do projeto

Ao início da quinta semana de formação foi entregue o enunciado do projeto final, o qual teve duas semanas para elaborar. No enunciado constavam as seguintes informações:

“A empresa “Tomar Agrifood S.A” com sede em Tomar, pratica atividades na gestão da cadeia de abastecimento alimentar, nomeadamente no comércio de frutas e legumes.

A Tomar Agrifood compra os seus produtos agricultores locais portugueses e a outros grandes grupos empresariais internacionais de negócios agroalimentares, como por exemplo uma empresa do grupo empresarial – Veggies Corporate. Depois da aquisição das mercadorias elas são armazenadas em 3 localizações diferentes em lugares geográficos estratégicos com o objetivo de melhorar o seu negócio. As atividades de venda são realizadas de forma centralizada para o mercado Internacional (principalmente Espanha) e nacional.

Tendo em conta a sua natureza de negócios, a Tomar Agrifood costuma estar presente em eventos de marketing como feiras e exposições de forma a promover os seus produtos e angariar novos clientes.

Neste momento a empresa conta com 100 colaboradores, dos quais 75 em operações diretas. Os outros 25 estão distribuídos nos seguintes departamentos que prestam serviço para todas as localizações da empresa: Secção de Vendas e Apoio ao Cliente, secção de Financeira e Contabilidade, secção de Recurso Humanos, secção de IT e secção de compras.

A demonstração do projeto foi solicitada de forma a validar se o SAP seria o melhor ERP a utilizar, nomeadamente no que diz respeito à integração entre todas as áreas-Financeira e Logística, com o objetivo de: Realizar uma análise dos custos diretos e indiretos, Executar análises das vendas por produtos e mercado, Garantir a gestão de contas de clientes e a sua cobrança, Implementar processo de pagamento automático, Controlar descontos comerciais aos clientes, Garantir que as atividades comerciais estão em conformidade com os requisitos legais de Portugal, Controlar outros processos de compra não operacionais, Garantir todos os relatórios financeiros necessários para o Estado e a gestão, Validar a possibilidade de gerir despesas e pagamentos aos empregados.

4.1 Trabalho realizado

Para começar o projeto o primeiro passo foi a criação da empresa no sistema bem como algumas definições do modulo de FI. Na imagem seguinte podemos ver algumas da informação sobre a empresa, tais como, Nome, Código de Companhia, Morada, Moeda, o Idioma no qual se vai comunicar, Código de Contas, Períodos para lançar documentos, neste caso o método escolhido foi o K4, que consiste em 12 períodos normais mais 4 períodos especiais, por último o Número de Identificação fiscal.



Figura 7: Informações da Empresa

Outras definições feitas neste ponto foram: a criação das contas do razão, que foram criadas por copia de outra empresa do sistema, criação de contas a pagar e a receber, criação dos intervalos para documentos, materiais, fornecedores e clientes. Foi também criada a conta bancária da empresa, para isso foram feitas definições no SAP Fiori.

De seguida foi feita a Estrutura da Empresa para o módulo de MM.

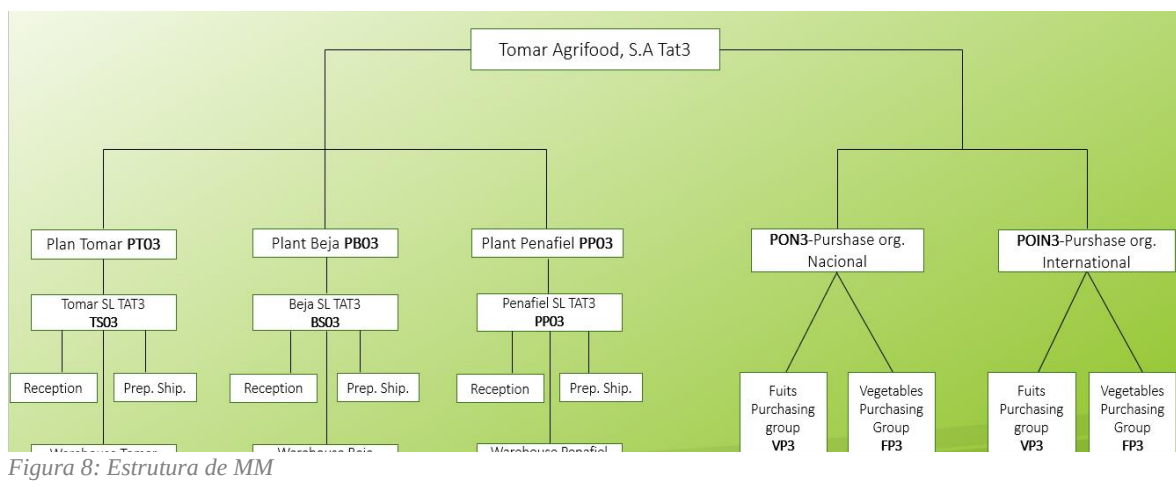


Figura 8: Estrutura de MM

Para esta estrutura foram criadas as Instalações (Plant) de Tomar, que é a sede, Penafiel, a escolha desta localização deveu-se á proximidade com o Porto de Leixões, para uma posição estratégica. As instalações em Beja também foram escolhidas por uma posição estratégica, esta sendo a fácil ligação a Espanha. Para cada uma dessas instalações foi criado um Local de Armazenamento (Storage location), cada um também como um local de Receção de Matérias (Recption), um Armazém (Warehouse) e um local de Preparação para Envio (Prepare for Shipping). Neste ponto foram também criadas duas Organizações de Compras (Purshase Organization), uma Nacional e uma Internacional, esta divisão foi feita para termos de controlo. De seguida foram criados os Grupos de Compra (Purshase groups), um para compra de frutas e outro para a compra de vegetais, também para termos de controlo.

De seguida foi criada a Estrutura da Empresa para o modulo de SD.

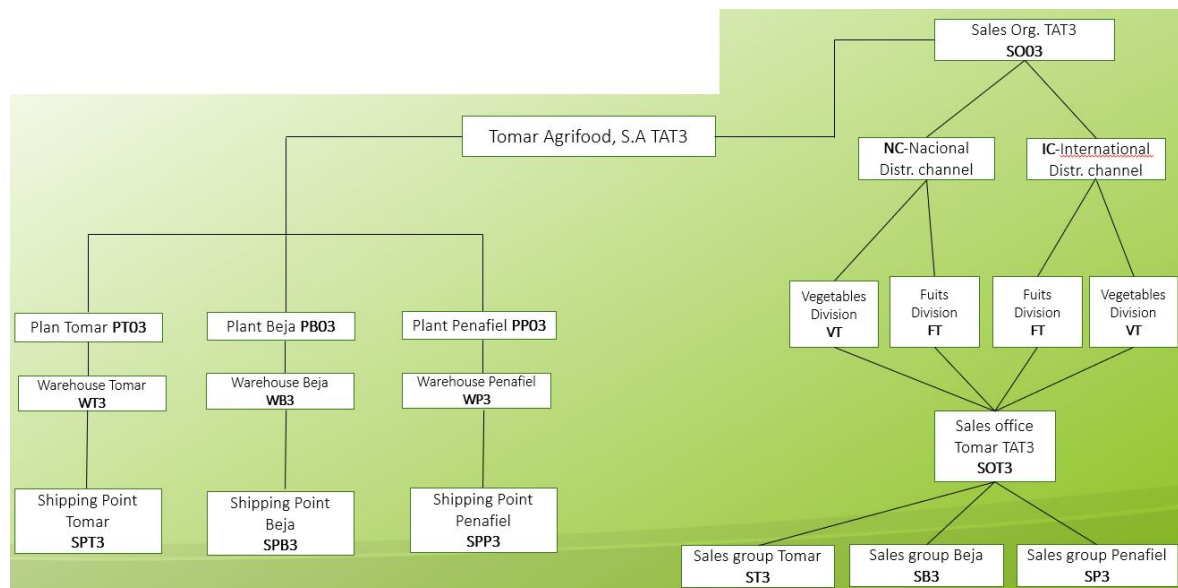


Figura 9: Estrutura de SD

Uma vez que as vendas são centralizadas só existirá uma Organização de Vendas (Sales Organization). Depois foram criados dois Canais de Distribuição (Distribution Channel), um para vendas nacionais e um para vendas internacionais, desta forma será possível ter relatórios para a comparação entre as vendas. Foram também criadas duas Divisões (Division), uma para frutas e uma para vegetais, também para termos de relatórios de vendas. Criação de um Escritório de Vendas (Sales Office) em Tomar, sendo ele dividido em 3 Grupos de Venda (Sales Group), um para cada localização, esta separação ajuda no controlo, torna possível ver qual localização teve mais vendas.

De seguida foi criada a Estrutura da Empresa para o módulo de CO.

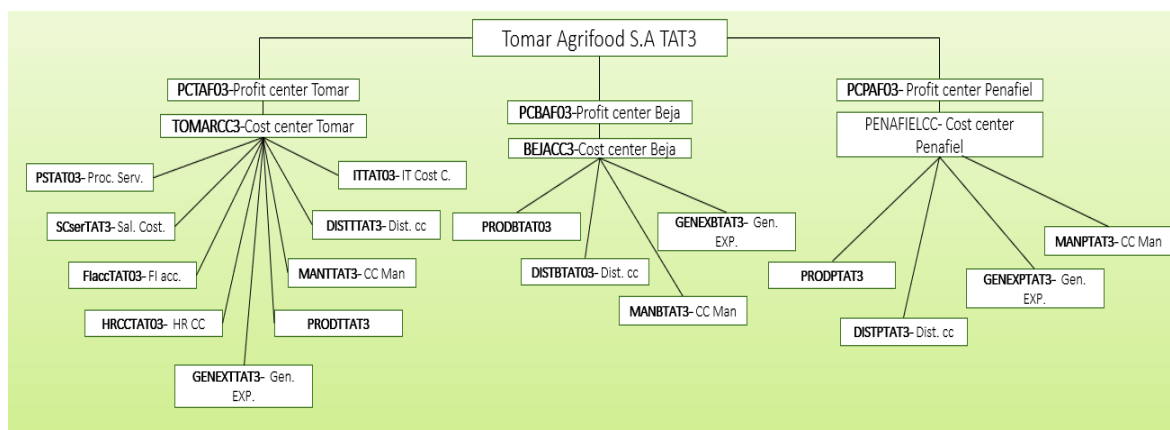


Figura 10: Estrutura de CO

Para a estrutura de CO foram criados 3 Centro de Lucro (Profit Center), um para cada localização. Foram criados também 3 Grupos de Centros de Custos (Cost Center Group).

O Grupo de Centro de Custos de Tomar é composto pelos seguintes centros de custo, respetivamente: Secção de Compras (PSTAT03), Secção de Vendas e Apoio ao Cliente (SCserTAT3), Secção de Financeira (FlaccTAT03), Secção de Recursos Humanos (HRCCTAT03), Despesas Gerais (GENEXTTAT3), Secção de Produção (PRODTTAT3), Secção de Manutenção (MANTTAT3), Secção de Distribuição (DISTTAT3), Secção de IT (ITTAT03).

O Grupos de Centros de Custos de Beja e Penafiel são compostos pelas secções de Produção (PRODBTAT03), Distribuição (DISTBTAT03), Manutenção (MANBTAT3) e Despesas Gerais (GENEXBTAT3).

De seguida foram criados os Fornecedores e os Clientes, os dados sobre os mesmos constam nas 2 figuras seguintes, respetivamente.

•	<u>Vegies Corporate</u> – 1000218	NIF 552639915	<u>Bank key</u> – 00077626
		Conta reconciliação – 221000000	IBAN – PT5000776261571024431034
•	<u>Spainveg</u> – 1000346	CIF: G28020683	<u>Bank key</u> – 00078440
		Conta reconciliação – 2211	IBAN: PT50000784409446398522962
•	<u>Rodrigo Branco</u> – 1000351	NIF – 138222690	<u>Bank key</u> – 00076036
		Conta reconciliação – 2211	IBAN – PT50000760362388720964415
•	<u>Brasil Fruts</u> – 1000352	NIF – 78721117000151	<u>Bank Key</u> – 1000352
		Conta Reconciliação – 2211	IBAN – PT50000735742444614025125

Figura 11: Dados sobre Fornecedores

• <u>SuperMarket Spain</u> – 1000357	CIF – H29313178	<u>Bank key</u> – 00076318
	Conta Reconciliação – 2111	IBAN – PT50000763187063741791065
• <u>SuperMarket PT</u> – 1000359	NIF – 524844755	<u>Bank Key</u> – 00075063
	Conta Reconciliação – 2111	IBAN – PT50000750638779517015156
• <u>SuperMarket FR</u> – 1000360	SIREN – 453983245	<u>Bank Key</u> – 00075063
	Conta Reconciliação – 2111	IBAN – PT50000715760105068018818
• <u>BarcelonaMarket</u> – 1000361	<u>Bank Key</u> – 00075063	
	Conta Reconciliação – 2111	IBAN – PT50000770021903481311698

Figura 12: Dados sobre Clientes

De seguida forma criados os Materiais para a Empresa e feitas também as condições de preço, sendo elas o Preço de Venda dos Materiais (PPR0) e Descontos aos Clientes (DCM1). Neste ponto criei 5 Mercadorias (HAWA), 3 Matérias-primas (RAW) e 3 Produtos Acabados (FERT). A unidade de medida para as Mercadorias e Matérias-primas é o Kg (Quilograma), enquanto para os Produtos Acabados é o BAG (Saco). Todas as informações acerca dos Materiais criados estão na imagem seguinte.

	<u>Pricing:</u>			
	PPR0	DCM1		
• Portuguese Tomato:100441- <u>HAWA</u> - Tomar-Beja-Penafiel	3€	50KG-1%	75KG-2%	100KG-2,5%
• Cabbage3: 100448 – <u>Hawa</u> – Penafiel-Tomar-Beja	2,25€	50KG-1%	75KG-2%	100KG-2,5%
• Onion3: 100449 – HAWA – Tomar-Penafiel-Beja	2€	50KG-1%	75KG-2%	100KG-2,5%
• <u>Brazilian</u> Banana: 100450- <u>Hawa</u> - Beja-Penafiel-Tomar	3,25€	50KG-1%	75KG-2%	100KG-2,5%
• Strawberry:100451- <u>Hawa</u> - <u>Tomar</u> -Beja-Penafiel	5€	50KG-1%	75KG-2%	100KG-2,5%
• Brazilian Papaya:500263- Raw- <u>Penafiel</u>				
• Spanish Tomato:500265- RAW- Beja				
• Watermelon:500264- Raw- <u>Tomar</u>				
• Frozen Diced Tomato:300307- <u>Fert-prod:Beja- Penaf-Tomar</u>	5,7€	50BAG-1,5%	100BAG-2,25%	150KG-3%
• Frozen Diced Papaya: 300310- <u>Fert-prod:Penaf- Tomar-Beja</u>	7€	50BAG-1,5%	100BAG-2,25%	150KG-3%
• Frozen Diced Papaya: 300310- <u>Fert-prod:Penaf- Tomar-Beja</u>	5,25€	50BAG-1,5%	100BAG-2,25%	150KG-3%

Figura 13: Materiais criados

Para finalizar o meu projeto, acabei por realizar 2 compras, desde o inquérito ao pagamento, e fiz uma venda, acabei também por realizar uma contagem física de matérias. Depois disso o tempo para a realização do projeto acabou e foi realizada a apresentação.

5. Conclusão

O Estágio Curricular é uma ferramenta que ajuda a adquirir, a assimilar e utilizar conhecimentos adquiridos durante a licenciatura de Gestão de Empresas no Instituto Politécnico de Tomar. A realização deste relatório permite fazer uma reflexão sobre os conhecimentos adquiridos e as atividades realizadas.

A escolha da Softinsa como entidade para estagiar proporcionou-me um desafio e uma oportunidade, pois foi a minha primeira interação com o Software de Gestão SAP. A meu ver este software pode representar um grande papel no futuro das Empresas, pois num Mundo em que tudo é cada vez mais digital a área da Gestão de Empresas não pode ficar para trás. Este software também poderá ajudar muito na tomada de decisões das Empresas, fornecendo todas as informações necessárias para que os gestores possam fazer as melhores escolhas.

A realização desta formação ajudou-me a adquirir conhecimento nos módulos de FI, CO, MM e SD. Acabou também por me despertar interesses em módulos como, PP, WM e PM. Ao realizar o projeto durante a formação ajudou também assimilar e por à prova os conhecimentos adquiridos na mesma.

Em termos críticos, achei positiva a minha interação com a Softinsa, houve sempre uma boa relação entre os restantes colaboradores e formandos que se mostraram sempre disponíveis para o esclarecimento de dúvidas e partilha de conhecimento, desta experiência resultou um enriquecimento profissional e pessoal.

Para concluir gostava de referir que é muito importante a realização do Estágio Curricular, pois aproxima os alunos de atividades que poderão encontrar na sua vida profissional futura. É também uma oportunidade para ganhar conhecimentos e também os meter à prova, sendo uma mais-valia em termos curriculares.

É uma ferramenta que ajuda a fazer uma reflexão sobre as escolhas profissionais feitas, proporcionando aprendizagens profissionais e sociais, e também faz os alunos defrontarem as responsabilidades, desafios e mudanças dentro do mundo empresarial.

Referências Bibliográficas

- <https://www.softinsa.pt>
- <https://www.help.sap.com>
- Outras informações foram retiradas dos documentos disponibilizados durante a formação



02.SAP Academy
2022_FICO_Organizati



SAP Academy
2021_FICO_Controllerlinç



SAP Academy
2021_LOG_MM_Org S



SAP Academy
2021_LOG_SD_Org Str



SAP Academy
2022_LOG_Business P



07.SAP Academy
2021_FICO_Vendors.p



SAP Academy
2022_Business Case S



SOFTINSA
Presentation.pptx