



Já sabe o que procurar?

Busque a palavra digitando

Ctrl + *F*

GLOSSÁRIO COMPRADOR

A

Agility

Metodologia na qual a configuração das cadeias de suprimentos é projetada para atender à demanda imprevisível de uma grande variedade de variantes. Pode ser contrastada com as cadeias de abastecimento Lean, que funcionam bem quando a demanda é previsível, a variedade é baixa e o volume é alto.

Análise de Mercado (Marketing Analysis)

Ao desenvolver uma estratégia de aquisição, a maioria dos processos de compras concilia a análise da demanda para a categoria com os atributos do mercado de suprimentos.

Assertividade

É a competência para expressar ideias, opiniões e sentimentos, afirmando seus direitos sem violar os dos demais.

Asset

Qualquer item de valor econômico de propriedade de um indivíduo ou corporação que pode ser convertido em dinheiro. O mesmo que ativo, em português.

Auditoria

Função independente de uma organização, geralmente terceirizada, que busca garantir que os processos da empresa sigam regras e normas de qualidade, tecnicidade, segurança e ética.

B

B2B (Business-to-Business)

Sigla que se refere às transações comerciais realizadas entre empresas, usada também para as transações eletrônicas entre as empresas.

B2C (Business-to-Consumer)

Sigla para transações comerciais entre empresa (indústria, distribuidor ou revenda) e consumidor final, geralmente usada para transações eletrônicas.

Backlog

Demandas não tratadas. Em compras, são processos ainda não adquiridos ou em vias de aquisição. O tamanho do backlog no tempo determina a quantidade de esforço ou recursos necessários para tratá-lo. O controle do backlog é essencial para manter a empresa operando satisfatoriamente.

Baseline

Situação atual na qual o desempenho futuro pode ser comparado.

Benchmarking

É um processo contínuo de comparação das práticas de uma organização com as das líderes do seu setor, não necessariamente concorrentes.

Big Data

É o nome dado a um grande volume de dados armazenados, usados para análise e controle de informações e processos.

BPO (Business Process Outsourcing)

Terceirização de Processos de Negócio. Em geral, são os processos operacionais de negócio, não ligados diretamente ao core business da organização.

BSC (Balanced Scorecard)

Metodologia de medição e gestão de desempenho de empresas desenvolvida pelos professores da Harvard Business School (HBS) Robert Kaplan e David Norton.

C

Cadeia de Abastecimento

Formada por empresas responsáveis pela fabricação dos materiais, produção de bens e serviços, distribuição e a entrega final ao cliente, assim como o relacionamento entre essas partes. O mesmo que Supply Chain.

Cadeia de Suprimentos

Comumente chamada de Supply Chain, é uma rede interligada que abrange todo o processo logístico de um produto ou serviço, revelando desde a cotação até a entrega do pedido.

Cadeia de Valor

Designa uma série de atividades que suprem as necessidades dos clientes, levando em conta desde os fornecedores até a distribuição final. Código de Conduta Declaração formal de uma organização de como ela espera se comportar para manter seus valores declarados como, por exemplo, de integridade e transparência. Sinônimo de Supply Chain.

Cadeia Logística

Rede que contempla todas as etapas de entrega de um produto ou serviço, ou ainda, a sucessão de manuseios, movimentações e armazenagens pelas quais o produto passa desde que é matéria-prima, conjuntos semi-elaborados, até chegar ao cliente final.

CLM (Contract Lifecycle Management)

Criada para permitir uma visão gerencial do ciclo de vida dos contratos, com o objetivo de alcançar melhores resultados em compras. Pode ser segmentado em aplicações que abrangem desde a elaboração e discussão jurídica de um contrato até a gestão contratual de suas cláusulas, como reajuste, penalizações, bonificações e encerramento, entre outras.

Cloud Computing (Computação em nuvem)

Computação em nuvem, em português, refere-se ao uso da memória e da capacidade de armazenamento e cálculo de computadores e servidores compartilhados, interligados pela internet.

Código de Conduta

Declaração formal de uma organização de como ela espera se comportar para manter seus valores declarados como, por exemplo, de integridade e transparência.

Compliance

Conjunto de disciplinas para fazer cumprir as normas legais e regulamentares, as políticas e as diretrizes estabelecidas para o negócio e para as atividades da instituição ou empresa, bem como evitar, detectar e tratar qualquer desvio ou inconformidade.

Compras Estratégicas

Compras que estão intimamente ligadas com o processo produtivo da empresa. São, em geral, compras complexas, seja pelo custo ou pelo grau de especificidade e/ou pelo impacto no processo produtivo.

Core Business

A parte principal de um determinado negócio. É o ponto forte de uma empresa que deve ser trabalhado estrategicamente.

Cotação

Ato ou efeito de cotar, de buscar preço ou demais condições comerciais e técnicas de algum produto ou serviço.

Cotação Eletrônica

Processo de cotação que ocorre de forma online por meio de uma plataforma.

Curva ABC

Método que categoriza as compras realizadas em determinado período de tempo. O histórico, usado para entendimento dos volumes adquiridos por categoria, facilita o entendimento do volume financeiro e de pedidos. A curva ajuda a analisar o potencial estratégico para aquisição de produtos e/ou serviços categorizados por metodologias de compras estruturadas, segmentações internas por categoria de compra, compras por acordos comerciais estruturados etc.

Custo de Aquisição

Composto pelo preço (valor total da nota fiscal), menos tributos recuperáveis, mais despesas necessárias (como frete e seguro) para colocar o produto no estabelecimento.

Custo Evitado (Cost Avoidance)

Significa obtenção de saving sobre aumentos de preços. Por exemplo, uma negociação sobre um valor de reajuste previamente negociado.

Custo Total de Aquisição

É o total que realmente se paga pelos bens e serviços, o que inclui o custo do produto ou serviço com impostos, o custo do processo de aquisição, custos com fretes, estoque, inspeção, entre outros.

D

Dados (Data)

Os dados referem-se a variáveis qualitativas ou quantitativas. São informações não-estruturadas, como valores de ordem individuais para uma determinada categoria.

Dashboard

Painel que fornece uma representação ilustrada do desempenho de uma atividade, área ou empresa. Pode ser composto, com elementos virtuais onde se associam variáveis a serem monitoradas e gráficos que mostram a evolução dessas variáveis.

Demand Analysis

Análise da demanda de compras de um determinado período para criação das estratégias de aquisição futura, como agregação de demanda, compras por contratos, e-sourcing estratégico.

Downsizing

Palavra em inglês que significa reduzir, encolher, diminuir, cortar. No contexto da gestão significa a redução radical do tamanho da organização com o objetivo de aproximar os níveis operacionais da alta direção.

E

E-business

Comércio alavancado pelo potencial da internet, realizado em uma plataforma online.

E-catalog

Catálogo eletrônico que lista itens ou produtos disponíveis para compra/venda.

E-collaboration

Processo colaborativo que usa a tecnologia entre os diferentes grupos de indivíduos para realizar uma tarefa em comum.

E-commerce B2B

Transações comerciais realizadas entre empresas nas plataformas online.

E-commerce B2C

Transações comerciais realizadas entre empresa e consumidor final por meio de plataformas online.

EDI (Electronic Data Interchange)

Sistema que possibilita a troca de dados e informações automática e eletronicamente, muitas vezes alimentando outros sistemas que recebem informação do estoque do cliente.

E-marketplace

Portal que possibilita as transações de comércio eletrônico colaborativo com dois possíveis acessos: de compradores e de fornecedores.

E-procurement

Refere-se à compra de bens e serviços por meio de uma plataforma eletrônica que realiza todo o processo de aquisição, desde a requisição até a geração de um pedido ou recebimento de produtos.

ERP (Enterprise Resource Planning)

Sistema de gestão corporativa que integra todos os dados e processos de uma organização em um único ambiente.

E-sourcing

Processos de sourcing conduzidos por meio de uma plataforma eletrônica.

F

Follow-Up

Cobrança de um processo em andamento que requer uma atuação. Pode ser feito de forma eletrônica ou telefônica.

Free Cash Flow

Fluxo de caixa operacional livre ou o lucro líquido acrescido de amortização e depreciação, menos despesas de capital e dividendos.

G

Gargalo de Produção

É o nome dado a qualquer obstáculo que interfere nos processos produtivos de uma empresa.

Gestão de Catálogos

Ajuda a criar e a manter os catálogos eletrônicos da empresa ao usar o sistema de e-procurement baseado em catálogos, acordos e listas de preço previamente negociados por especialistas, a partir do entendimento do histórico de gastos da empresa compradora.

Gestão de Fornecedores (Suppliers Relationship Management)

Centraliza o gerenciamento de todas as informações dos fornecedores e facilita o monitoramento da performance e a gestão de riscos.

Gestão de Pedidos (Order Management)

Monitora o ciclo de vida dos pedidos e otimiza transações, aprovações, a comunicação com fornecedores, a colaboração entre empresas e as auditorias.

Gestão de Terceiros

Indicado para reduzir os riscos da responsabilidade subsidiária e solidária, automatiza e simplifica o processo de gerenciamento e controle de informações de empresas e colaboradores terceirizados.

Giro de Estoque

Demanda anual dividida pelo estoque médio mensal.

Global Sourcing

Serviço para empresas que querem identificar fornecedores globais com garantia de entrega no prazo desejado e qualidade.

Goods Receipt (Entrada de Mercadorias)

Administração do recebimento físico de produtos comprados.

Governança corporativa

É o conjunto de processos, costumes, políticas, leis, regulamentos e instituições que regulam a maneira como uma empresa é dirigida, administrada ou controlada.

H

Homologação de Fornecedores

Conjunto de processos que tem por objetivo promover maior segurança e confiabilidade com os fornecedores, reduzindo riscos associados a abastecimento, qualidade e imagem, além da corresponsabilidade fiscal e trabalhista, por meio da validação do fornecedor aos critérios jurídicos, fiscais, trabalhistas, econômicos, financeiros, sócio-ambientais e técnico-operacionais.

I

Incoterms

Termos que regem as condições de importação e exportação de produtos e definem com precisão o momento da transferência de responsabilidades de cada etapa do processo (Saiba mais na tabela da página 11).

Inovação

Criação de novos produtos, tecnologias, processos e/ou ideias melhores ou mais eficientes. A maioria das organizações valoriza seus fornecedores como potenciais fontes de inovação e, portanto, o processo de aquisição deve facilitar a transferência legítima das ideias dos fornecedores.

Invoice

Termo em inglês para Nota Fiscal.

J

JIT (Just In Time)

Sistema japonês que auxilia a reduzir estoques e os custos decorrentes do processo e agiliza a produção ao sincronizar o fornecimento com a demanda para que o fornecimento chegue de forma imediata.

K

Kaizen

Metodologia japonesa que permite baixar os custos e melhorar a produtividade.

Kanban

Termo de origem japonesa e significa, literalmente, "cartão" ou "sinalização". Indica o andamento dos fluxos de produção em empresas de fabricação em série.

KPI (Key Performance Indicator)

Indicador-chave de desempenho é usado para medir o desempenho dos processos de uma empresa.

L

Leadtime

É o tempo total de determinada atividade, como por exemplo o tempo para aquisição de um produto ou serviço.

Lean

Metodologia que visa o compartilhamento de comportamentos e processos entre os participantes da cadeia de abastecimento para que empresas alcancem todo seu potencial.

Leilão Eletrônico (E-auction)

Modalidade de leilão feito por meio da internet.

Leilão Direto

Modalidade de leilão para venda de produtos em que os arremata quem oferece maior lance.

Leilão Reverso

Modalidade de leilão em que o comprador define o produto e os fornecedores competem entre si para oferecer a melhor oferta com o preço mais baixo.

M

Machine Learning

Campo da ciência da computação que evoluiu do estudo de reconhecimento de padrões e da teoria da aprendizagem computacional em inteligência artificial.

Mapa Comparativo de Cotação

Mapa de preços, condições comerciais e técnicas usado pelo comprador para comparar propostas obtidas no mercado fornecedor.

MDM (Master Data Management)

Ferramenta para gerenciar bases de informações de uma empresa, com o objetivo de gerar análises estratégicas que possam produzir melhorias.

Materiais Diretos/Produtivos

Itens que irão compor o produto final produzido pela empresa.

Materiais Indiretos/Não Produtivos

Itens usados para operação e fabricação do produto final da empresa, mas que não são componentes do produto.

MRP (Material Requirement Planning)

Sistema de cálculo que converte a previsão de demanda em programação de um determinado produto à necessidade de seus componentes.

Melhor Prática

Termo associado à procura dos melhores processos existentes para alcançar os melhores resultados.

Milk Run

Sistema de entregas no qual se aproveita o momento da entrega de uma mercadoria para recolher outras, economizando nos custos de transporte.

MRO (Manutenção, Reparos e Operações)

Do inglês maintenance, repair, operations, engloba todos os materiais e serviços adquiridos para manter o funcionamento de uma empresa, garantindo a operação dentro de suas especificações de segurança.

O

Ominchannel

Modelo de negócios multicanal que as empresas usam para melhorar a experiência do cliente.

Order (Pedido)

Documento emitido pelo comprador para o fornecedor formalizando a aquisição de produtos e serviços.

OTD (On Time Demand)

É a relação entre remessas de produtos entregues no prazo acordado com o cliente, sem considerar as quantidades e especificações de itens.

OTIF (On Time in Full)

Métrica ligada à performance de entrega de um fornecedor, considerando o volume total de produtos entregues e no tempo adequado.

P

PaaS (Platform as a service)

Plataforma como serviço, em português, é um ambiente baseado na nuvem no qual se pode desenvolver, testar, executar e gerenciar aplicativos. Oferece um ambiente de desenvolvimento, sem a complexidade de comprar, construir ou gerenciar a infraestrutura.

PDM (Padronização de Descrição de Materiais)

Serve para identificar e descrever produtos e serviços de uma base de compra e estoque de uma empresa para facilitar a busca e a gestão dos mesmos.

Parceiro de Negócio

Rótulo aplicado aos fornecedores com quem a organização compradora mantém um relacionamento de colaboração mais longo.

Pay

Módulo de gestão das contas a pagar e contas pagas de uma empresa.

Pedido (Order)

Documento emitido pelo comprador para o fornecedor formalizando a aquisição de produtos e serviços.

Performance Management

Administração da performance para análise e aperfeiçoamento das atividades.

Plataforma B2B

Ambiente eletrônico que propicia negócios entre empresas.

POC (Proof of concept)

Prova de conceito, em português, usada para o cliente testar uma plataforma antes de comprá-la.

Pré Pedido

Pedido em processo de aprovação interna.

Procure-To-Pay

Gestão do processo desde a compra até o pagamento feito ao fornecedor.

Purchase Order

Tradução literal de Pedido de Compra.

Purchase Plan

Organizar um plano definido de compras para um determinado período de tempo. Pode contemplar toda a aquisição ou determinadas categorias. Visa estruturar o planejamento estratégico para aquisições.

R

RFI (Request for Information)

Um pedido de proposta é um inquérito de mercado feito pelo comprador e emitido para potenciais fornecedores a fim de encontrar soluções mais complexas e de maior valor.

RFP (Request for Proposal)

Solicitação de condições comerciais e técnicas para aquisição de determinado produto ou serviço.

RFQ (Request for Quotation)

Solicitação de condições comerciais para determinado produto ou serviço. Usualmente para percepção de preço no mercado.

RFX (Request for Everything)

Gerenciamento das aquisições, se dividindo em três etapas: Informação (RFI), Cotação (RFQ) e Propostas (RFP).

Requisição

Processo sistêmico ou manual para oficializar solicitação de compra de determinado produto ou serviço.

Risco

É uma categoria de análise associada às noções de incerteza. É a chance de acontecer algo que causará impacto nos objetivos e que é mensurado em termos de consequências e probabilidade.

S

SaaS (Software as a Service)

Software como serviço é uma forma de distribuição e comercialização de software onde o fornecedor se responsabiliza por toda a estrutura necessária ao sistema (servidores, conectividade e cuidados com segurança da informação).

Saneamento de Cadastros

Processo de validação e correção das informações cadastrais dos fornecedores, proporcionando aos clientes uma base atualizada.

Saving

Trata-se de uma redução de tempo ou dinheiro ou a porção financeira não gasta na aquisição de itens por uma empresa.

SCM (Supply Chain Management)

Gestão da Cadeia de Suprimentos se refere ao gerenciamento da fabricação dos materiais, produção de bens e serviços, distribuição e a entrega final ao cliente, assim como o relacionamento entre essas partes.

Shortlist

Lista reduzida de fornecedores participantes de uma tomada de preços. A estes é oferecida uma nova oportunidade de apresentação de preços.

SLA (Service Level Agreement)

Acordo de Nível de Serviço, em português, é um acordo, firmado geralmente entre a área de TI e o cliente, que descreve o serviço de TI, suas metas de nível de serviço, além dos papéis e responsabilidades das partes envolvidas no acordo.

Software Self-Service

Software de autoatendimento dá suporte eletrônico para que clientes acessarem respostas, informações e ajuda online, sem necessidade de interação com um representante de serviço.

Source RFX

Solução tecnológica para condução dos processos RFI, RFP e RFQ nas empresas. Com alta performance em compras estratégicas, a solução gerencia workflows de forma segura, otimizada e totalmente documentada.

Spend Analysis (Análise de Gastos)

Processo de coleta, limpeza, classificação e análise de dados de despesas com o objetivo de entender os custos de aquisição, promover melhorias na eficiência e na verificação da conformidade.

Stakeholder

Designa as "partes interessadas", ou seja, qualquer indivíduo ou grupo que possa afetar uma organização, por meio de suas opiniões ou ações, ou ser por ele afetado. Compreende o público interno, fornecedores, consumidores, comunidade, governo, acionistas, entre outros.

Strategic Sourcing

Processo estratégico para aquisição de bens e serviço desenvolvido por consultorias com passos específicos para entendimento da necessidade, do mercado fornecedor, das forças e fraquezas das partes envolvidas para melhor fechamento do negócio.

Supplier

O mesmo que fornecedor. É quem produz e fornece algum produto, matéria-prima ou serviço.

Suprimentos

Área responsável pela aquisição de bens e serviços, realizando o melhor negócio comercial para atender as necessidades financeiras, de prazos e de qualidade da empresa.

SWOT

Metodologia que estuda a competitividade da organização segundo quatro variáveis, que dão origem ao acrônimo SWOT. São elas Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).

T

TCO (Total Cost Ownership)

Custo Total de Propriedade ou análise de custo do ciclo de vida é uma análise para descobrir todos os custos inerentes à aquisição de um produto ou serviço. Considera não só o custo do produto, mas também o custo de aquisição e manutenção ao longo da vida de certos tipos de ativos.

Tiquet Médio

É o valor médio de vendas, determinado pela média do montante de vendas e o número de clientes que geraram esse volume de compras.

Turnover

Significa a rotatividade de pessoal de uma organização.

U

UX (User Experience)

Área da comunicação que abrange todos os aspectos da interação do usuário com a empresa, marca, seus serviços e produtos.

V

VMI (Vendor Managed Inventory)

Equivalente ao Programa de Reposição Contínua (PRC ou, em inglês, CRP), sistema em que o fornecedor gerencia o estoque do seu cliente e o abastece quando necessário conforme as necessidades do mesmo.

W

Workflow

Fluxo ou processo de trabalho que envolvem as pessoas que criam ou agregam valor às atividades de uma organização. Em um fluxo de trabalho sequencial, cada passo é dependente da ocorrência do passo anterior

INCOTERMS

Grupo E

(partida)

EXW

EX Works - A partir do local de produção (local designado: fábrica, armazém, etc.).

FCA - Free Carrier

Transportador livre (local designado).

FAS - Free Alongside Ship

Livre junto ao costado do navio (porto de embarque designado)

FOB - Free on Board

Livre a bordo (porto de embarque designado).

CFR - Cost and Freight

Custo e frete (porto de destino designado).

CIF - Cost, Insurance and Freight

Custo, seguro e frete (porto de destino designado).

CPT - Carriage Paid to...

Transporte pago até... (local de destino designado...).

CIP - Carriage and Insurance Paid to...

Transporte e seguros pagos até... (local de destino designado).

DAF - Delivered at Frontier

Entregue na fronteira (local designado).

DEX - Delivered Ex Ship

Entregue a partir do navio (porto de destino designado).

DEQ - Delivered Ex Quay

Entregue a partir do cais (porto de destino designado).

DDU - Delivered Duty Unpaid

Entregue com direitos não-pagos (local de destino designado).

DDP - Delivered Duty Paid

Entregue direitos pagos (local de destino designado).

Grupo F

(Transporte principal não pago)

Grupo C

(Transporte principal pago)

Grupo D

(Chegada)



mercado eletrônico

*Para mais informações,
acompanhe nossos canais:*

facebook.com/mercado.eletronico

blog.me.com.br

linkedin.com/company/mercado-eletronico

me.com.br