



# OS QUATRO PILARES DO E-PROCUREMENT



# ÍNDICE\_

INTRODUÇÃO 3

CENÁRIO 5

ECONOMIA 7

AGILIDADE 12

GOVERNANÇA 16

COLABORAÇÃO 20

## INTRODUÇÃO

Quem trabalha com procurement, sabe o papel estratégico que ele desempenha em uma empresa. Mas com novas expectativas, desafios e requisitos a cumprir nesse setor, como estar preparado para as mudanças estruturais que vêm acontecendo?

De acordo com a pesquisa [Global Chief Procurement Officer 2017](#), da Deloitte, a redução de custos continua a ser a principal prioridade para CPOs. Segundo a consultoria, 79% dos líderes de compras entrevistados desejam se concentrar na redução de custos, enquanto 48% querem aumentar o fluxo de caixa. Ao mesmo tempo, 75% dos CPOs acreditam que o papel da contratação de uma estratégia digital aumentará no futuro.

Implementar estratégias efetivas sustentadas pela redução de custos envolve ações rápidas, com foco no risco inerente às compras. Graças à chegada da inovação digital, ferramentas de e-procurement têm apresentado resultados que vão de encontro às expectativas das empresas nesse sentido.

Com nova roupagem, esse sistema de procurement baseado na web centraliza todos os processos, desde a requisição ao pagamento, atendendo a todas as necessidades de compras de uma organização e oferecendo benefícios que vão além dos oferecidos pelo procurement tradicional.

As tecnologias têm enfoque na automação e centralização dos fluxos de trabalho e ajudam a reestruturar as compras garantindo a segurança das transações e a otimização de processos.

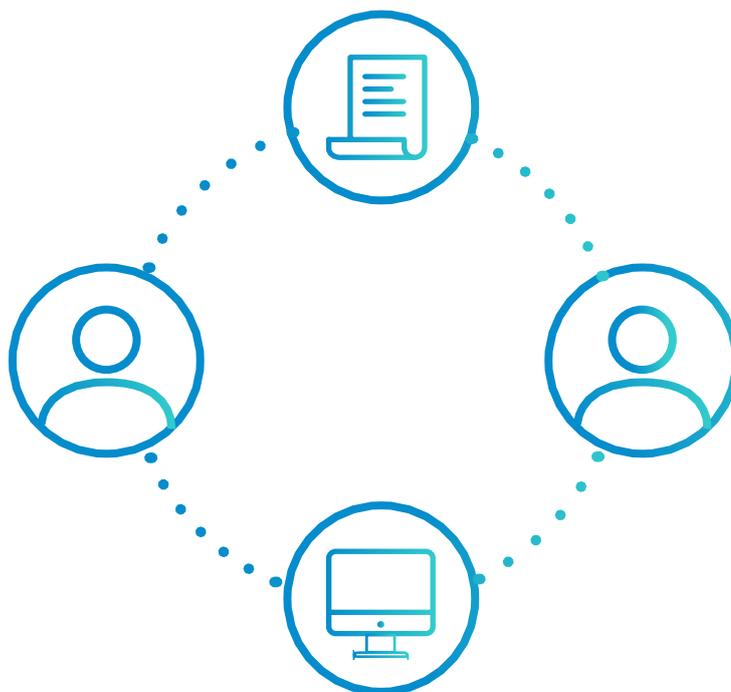
Economizando tempo, dinheiro e poupando as empresas de eventuais riscos que podem prejudicar o processo de compras, a automação revolucionou a aquisição ao combiná-la a uma gestão que pode ser feita de forma eletrônica e em uma única plataforma, totalmente integrável com diferentes sistemas de gestão.

A otimização do processo de compras por meio eletrônico garante ainda uma vantagem competitiva significativa no mercado, assim como maior produtividade e saving. Também ajuda a manter a boa colaboração com fornecedores e a governança, assim como mostraremos em seguida com os quatro pilares promovidos por um e-procurement eficaz.

## CENÁRIO

No início dos anos 2000, o e-procurement foi percebido como um simples sistema de catálogos. Nesse período, os mecanismos de fornecimento de bens ainda estavam se adaptando às novas situações vivenciadas pelo setor industrial e corporativo, no qual eram necessárias muitas etapas para gerar riqueza a partir das compras.

Dez anos mais tarde, o conceito evoluiu para um sistema interativo e colaborativo com fornecedores e clientes internos. Seu objetivo era claro: reduzir custos oferecendo ao usuário os meios para ter mais controle sobre alguns dos processos relacionados às compras.



Hoje, com a difusão da internet contribuindo para o desenvolvimento da gestão eletrônica e do comércio eletrônico, o e-procurement reduziu significativamente o processo operacional de compras. Antes, era preciso identificar uma necessidade, reunir orçamento, comparar ofertas, solicitar aprovações, gerar um pedido para, finalmente, verificar a entrega e arquivar o processo de cada compra feita.

Tudo de forma manual, sem controle, sem registro e com baixo nível de gestão, com todas as etapas de aquisição totalmente automatizadas em poucos cliques.

Com o e-procurement foi inaugurada uma nova oportunidade para as empresas economizarem recursos e reduzirem também o leadtime de compras. Mais do que isso, esse sistema permite o gerenciamento eficiente e automatizado de todo o processo de aquisição.





## ECONOMIA

A redução de custos continua sendo uma preocupação para organizações de todo o mundo. No entanto, esse enfoque só pode ser alcançado com a identificação da origem dos custos a fim de escolher as melhores estratégias para gerenciá-los e reorientá-los para questões estratégicas. Em busca de ter mais economia com o e-procurement, as empresas têm encontrado outros benefícios com o uso de ferramentas, que levam, invariavelmente, ao controle de gastos:

### MAIS PODER DE NEGOCIAÇÃO COM DEMANDA AGREGADA

Empresas que planejam a sua demanda por produtos e serviços conseguem negociar preços mais atrativos. A negociação estratégica ou de baixo valor tem início com a identificação do escopo a ser negociado para tornar possível o agrupamento, em um único processo, das várias necessidades de transação. Nesse sentido, a tecnologia ajuda tanto na validação de regras de consolidação quanto no represamento de demandas que podem ser consolidadas no tempo correto e até de forma automática por meio de algoritmos de [inteligência artificial](#) para conquistar melhores negócios.



## ACOMPANHAMENTO DE SAVINGS

O saving pode ser medido de diversas formas e é a principal métrica de economia na área de compras. Esse quesito pode ser transformado em métrica e ser acompanhado a fim de saber qual foi o ganho, quanto foi economizado por comprador, região, categoria ou grupo de compras. O target pode ser definido a cada processo e acompanhado em tempo real para guiar as negociações.

## ANÁLISE DE GASTOS E POTENCIAL DE ECONOMIA

A visão de Spend Analysis ajuda as organizações a reduzir, evitar e recuperar os custos gastos com fornecedores. Uma análise histórica dos gastos pode ajudar não apenas na seleção de fornecedores, mas também descobrir o quanto pode ser economizado com negociações de contratos ou ainda na terceirização de compras não estratégicas. Esta análise é facilitada quando são usados motores de análises e relatórios gráficos produzidos de maneira automática de acordo com os dados que são inseridos em uma solução de e-procurement.

## VISÃO GLOBAL SOBRE AS DESPESAS DE COMPRA

Uma solução de e-procurement é uma garantia a mais de gestão em tempo real de orçamento e controle da administração. Com ela os gastos são registrados e validados contabilmente com os objetos orçamentários como centro de custos, projetos e ordens internas. O histórico de gastos e orçamentos excedidos ficam registrados e são aprovados na solução.

## REDUÇÃO DOS CUSTOS DE COMPRAS E DESPESAS FORA DO ESCOPO

Com o controle das transações, as empresas conseguem acelerar as fases de análise de mercado, avaliação de propostas, negociação, contratação, cobrança, pagamento e gerenciamento de suprimentos, além de observarem uma redução nas chamadas despesas de contratos assinados fora do escopo, que varia de 25% a 50%, e dos prejuízos de custo de aquisição por fugas de contrato.



## CUSTOS OPERACIONAIS REDUZIDOS

Na gestão feita por um sistema de e-procurement, saem de cena o papel, as chamadas telefônicas, as planilhas e uma série de atividades operacionais para dar lugar às funções estratégicas de um profissional de compras. Com isso, e a partir de uma nova dinâmica dos processos internos, uma solução consegue reduzir 50% dos custos operacionais de todo o processo de compras.

## MAIS FORNECEDORES EM UM SÓ LUGAR

Encontrar novos fornecedores costuma ser um desafio. Nesse sentido, uma ferramenta de e-procurement facilita a busca por novas fontes de fornecimento, oferece catálogos eletrônicos e compara produtos entre vários fornecedores. Uma solução como essa permite ainda análises de mercado mais completas e rápidas para selecionar um fornecedor que apresente um nível de alta performance.

## ACOMPANHAMENTO DE KPI E DA PERFORMANCE DE COMPRAS

O e-procurement permite identificar KPIs, métricas-chave importantes para mensurar as aquisições da organização e avaliar o desempenho ao longo do ciclo de vida de programa de migrações para a tecnologia. Esses indicadores servem para mensurar diversas operações da empresa, desde as financeiras, as do cliente, operacionais como leadtime de compras e até de inovação, entre outros quesitos fundamentais atualmente para acompanhar a performance das compras.



## AGILIDADE

Agilidade em e-procurement tem o mesmo significado de performance, ou seja, para se manter competitivo, não se pode esperar pela mudança. É preciso liderá-la. Essa agilidade nas compras aparece de várias maneiras, desde o acesso ao mercado e a dados para gerenciamento de riscos e tomada de decisões, atendimento ao cliente e relações com fornecedores, até na eficiência de compras feitas com maior rapidez a partir de um processo de automação.

**SAIBA COMO O E-PROCUREMENT PODE TE AJUDAR  
A TER MAIS AGILIDADE EM SEUS PROCESSOS:**

### IMPLEMENTAÇÃO RÁPIDA

Por mais ágil que seja a sua organização de compras agora, sempre é possível fazer mais. Se antes, implementar uma plataforma de gestão de compras era algo que levava tempo, hoje, o processo é imediato e vai se moldando, ao longo do tempo, às necessidades específicas de cada organização.

Outra vantagem de usar uma solução atual para e-procurement é a sua mobilidade, que permite acessar seus processos em qualquer dispositivo móvel e a qualquer hora.

## AUTOMAÇÃO DO PROCESSO DE COMPRAS

A racionalização dos processos e a disponibilidade das informações organizadas em uma única plataforma permite que os gestores da empresa tenham uma visão mais abrangente do funcionamento da organização.

A partir dessa nova perspectiva de automatizar os processos de compras, tanto os gestores quanto os demais profissionais de compras podem focar sua atenção em ações realmente estratégicas da empresa, tal como a negociação e busca de novas fontes de fornecimento, sem precisar perder tempo com questões operacionais.

O e-procurement permite administrar o fluxo automático de aprovações e todas as etapas dos processos de compras, informando o usuário por e-mail sobre o andamento do processo. A ferramenta disponibiliza também um mapa comparativo para ajudar na decisão da melhor alternativa de fornecimento.

## RELATÓRIOS GERENCIAIS PARA AUXILIAR AS TOMADAS DE DECISÃO RÁPIDA

O Business Intelligence extrai informações e as converte, em tempo real, em relatórios para ajudar o profissional de compras a tomar decisões mais assertivas e acompanhar a performance na área. Bons sistemas de e-procurement estão baseados nessa tecnologia, que ajuda na leitura de dados considerados complexos. Esse mecanismo faz uma análise estratégica levando informações precisas a todas as camadas da empresa.

## REDUÇÃO DO LEADTIME DE COMPRAS

O período entre o momento da requisição de matéria-prima até o atendimento da demanda, o tempo de procura, seleção de fornecedores, a análise de cotações e o tempo das aprovações podem afetar o andamento das compras. Para obter uma redução expressiva do leadtime, uma gestão otimizada e mais eficiente da cadeia de suprimentos é essencial. Processos de aquisição eletrônica podem ajudar nesse sentido, e têm um impacto favorável no tempo do ciclo de compra, o que se traduz em mais agilidade.





## GOVERNANÇA

O aumento das responsabilidades com as compras corporativas torna fundamental ter um modelo de governança efetivo. Nesse sentido, uma ferramenta de e-procurement garante a organização da empresa a equipando com processos, ferramentas e políticas para conduzir a conformidade e o desempenho.

**SAIBA COMO O E-PROCUREMENT AJUDA  
A EMPRESA A TER MAIS GOVERNANÇA:**

## SEM RISCOS NA CADEIA DE FORNECEDOR

Riscos próprios da cadeia de suprimentos como a interrupção de fornecimento ou a queda da qualidade dos produtos são riscos conhecidos pelos profissionais da área. No entanto, com a maior exposição das empresas frente aos órgãos públicos de fiscalização, os riscos fiscais e trabalhistas, e a imagem da marca, ficam mais expostos, o que pode se transformar em prejuízos.

Com a automatização e a centralização dos processos em um único ambiente é possível conquistar compliance com mais facilidade, contemplando necessidades específicas das empresas e ainda criar um histórico de todas as transações realizadas na plataforma.

A ferramenta garante ainda o cumprimento de outras regras de compliance, que podem ser parametrizadas de acordo com a necessidade da empresa como por exemplo, ter de escolher o fornecedor que oferece a melhor proposta ou convidar um número mínimo de fornecedores para uma cotação, entre outras.

Munido dessas informações armazenadas na plataforma, os processos de compra se tornam facilmente auditáveis, diminuindo riscos e possibilidades de fraudes.

## HISTÓRICO DE COMPRAS PARA ANÁLISE NAS PRÓXIMAS NEGOCIAÇÕES

É fundamental que existam mecanismos

para auxiliar o processo de tomada de decisões de compra, já que nem sempre isso acontece de forma estruturada nas empresas. O e-[procurement](#) cria um repositório de informações valiosas que poderão ser usadas para facilitar compras futuras. Nesse histórico podem ser armazenados dados como cotação, valores pagos, quantidades, últimas compras, enfim, o processo completo das compras corporativas passa a ser documentado, podendo, inclusive, ser consultado em auditorias.

Com a automação de processos de compras e até mesmo da gestão de terceiros, os riscos de responsabilidade subsidiária e solidária diminuem e o controle das informações de pagamento, recolhimento de encargos, segurança e saúde ocupacional dos colaboradores com mão de obra alocada é total.

## MINIMIZE RISCOS RELACIONADOS COM A CADEIA DE FORNECIMENTO

São muitas as causas de riscos mais conhecidas na cadeia de fornecimento: catástrofes naturais, mudanças inesperadas, flutuações monetárias até causas intencionais. Porém, poucas empresas costumam pensar que os riscos também podem vir por conta de seus fornecedores. Um estudo sobre “Risco de Terceiros”, realizado pela Thomson Reuters, revelou que apenas 55% das pesquisadas brasileiras fazem análise de risco dos seus subcontratados, o que pode resultar em punições legais para as companhias contratantes.

## PROCESSOS TRANSPARENTES, REGISTRADOS E AUDITÁVEIS

Com a ajuda de procedimentos eletrônicos, qualquer envolvido no processo pode monitorar as atividades de compra e todas as fases de negociação. Uma ferramenta registra todas as análises técnicas internas e externas, mantendo log de todos os processos, decisões e resultados das operações de compras online no mesmo momento em que são realizados, por fornecedores potenciais e pelos eleitos pela empresa. Ainda gerencia todas as aprovações necessárias a cada processo de criação, alteração ou exclusão.

## GESTÃO COMPARTILHADA DE INFORMAÇÕES IMPORTANTES

Estabelecer uma gestão de documentos eletrônicos e desenvolver uma política de gerenciamento de informações a partir de uma solução digital permite que o conhecimento dependa menos dos indivíduos e mais do sistema empresarial e dos próprios processos que o compõem. Assim, dados importantes da empresa não ficam em poder de apenas um funcionário, podendo ter a gestão compartilhada por diversos membros de uma empresa e atribuição de níveis de permissão por usuário.



## COLABORAÇÃO

Requisitos importantes na conquista de valor a longo prazo e o bom relacionamento com os fornecedores são essenciais para as relações entre empresas. É a construção de relacionamentos de longo prazo que permite identificar oportunidades de melhoria. Por isso, ter um canal aberto de comunicação é a melhor forma de conseguir avaliar e equilibrar a qualidade, o prazo, a pontualidade e o preço de acordo com as necessidades da empresa.

**CONFIRA OUTRAS FORMAS PARA CONQUISTAR MAIS COLABORAÇÃO COM O E-PROCUREMENT:**

### COMUNICAÇÃO COM OS FORNECEDORES

Em um ambiente colaborativo para a gestão das informações dos fornecedores, a solução cria um canal de comunicação entre os envolvidos no processo de compras. Dessa forma, a comunicação com fornecedores é otimizada e monitorada, podendo ser realizada de qualquer lugar, a qualquer momento, inclusive pelo celular.

## ACESSO A NOVAS FONTES DE FORNECIMENTO

Baseado na internet, o e-procurement permite aos compradores pesquisar por fornecedores em todo o mundo, o que se traduz em uma seleção mais ampla de produtos e serviços para a organização

## ACOMPANHAMENTO DAS ETAPAS DO PROCESSO DE COMPRAS

Uma solução de e-procurement garante aos usuários um tracking completo de todos os processos e status. O requisitante, por exemplo, facilmente consegue buscar o status atual da sua necessidade e se antecipar a eventuais ações frente ao comprador, aprovador ou ao próprio fornecedor, além de acompanhar o ciclo de vida desde o início das negociações até a entrega do material ou serviço.

## GESTÃO DE SEUS FORNECEDORES

Com o e-procurement é possível monitorar a performance do fornecedor, gerir cotações, pedidos, histórico de compras, entregas e demais processos associados aos parceiros

de negócios, além de criar planos de ação, sempre que necessário. A colaboração existe a partir do momento que os indicadores de performance dos fornecedores, assim como as avaliações podem ser compartilhadas entre os profissionais da mesma empresa ou ainda com experiências e histórico do fornecedor com outras empresas.

## TENHA UM BOM RELACIONAMENTO COM SUA CADEIA E FAÇA BONS NEGÓCIOS

A sintonia em uma aliança com fornecedores conduz a comportamentos previsíveis que estimulam a confiança e o compromisso dos membros da cadeia de suprimentos. Manter um relacionamento sólido com eles não significa se ater apenas à fase de aquisição, mas gerir a relação ao longo de todo o período de fornecimento. Com o e-procurement é possível monitorar a performance do fornecedor e criar planos de ação, sempre que necessário.



O Mercado Eletrônico é líder na América Latina em soluções tecnológicas e serviços para as áreas de compras das empresas, ajudando na redução de custos e melhoria de performance. Com escritórios no Brasil, Portugal e Estados Unidos, a empresa contabiliza mais de 1 milhão de fornecedores, 8 mil compradores e transaciona R\$ 80 bilhões em negócios entre fornecedores e compradores. Com o melhor marketplace do mercado, de acordo com o Prêmio Inbrasc 2016 e 2017, o ME é uma empresa Great Place to Work 2018.

 [facebook.com/mercado.eletronico](https://facebook.com/mercado.eletronico)

 [blog.me.com.br](https://blog.me.com.br)

 [linkedin.com/company/mercado-eletronico](https://linkedin.com/company/mercado-eletronico)

 [youtube.com/user/mercadoeletronico](https://youtube.com/user/mercadoeletronico)

 [me.com.br](https://me.com.br)