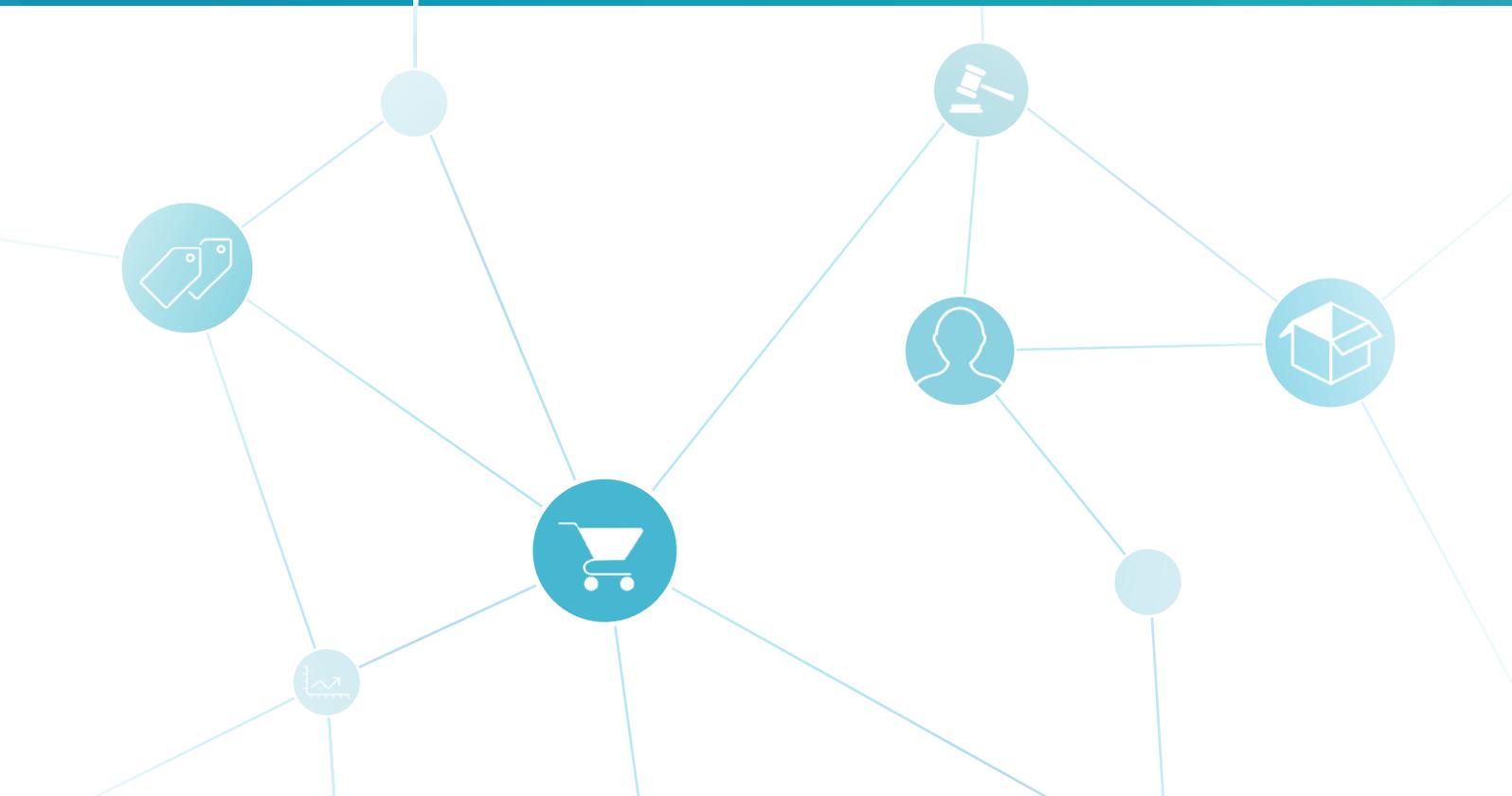




# PROFISSIONAL DE COMPRAS DE SUCESSO



# Índice

03

**Introdução**

04

**Comprador Profissional:**

função estratégica nas empresas

06

**Automação de processos:**

tecnologias como aliadas do comprador B2B

08

**Escolha do fornecedor:**

saiba o que considerar

11

**Seis dicas de gestão de compras para você economizar**

13

**Conclusão**

16

**Sobre o Mercado Eletrônico**

# Introdução

As empresas são sistemas abertos que interagem com o meio que as envolve. Nas organizações há entradas, processamentos e saídas de informações, de tecnologia e de materiais. Para garantir a excelência nos produtos e nos serviços que oferecem, os negócios precisam zelar pela qualidade de seus recursos.

Ao mesmo tempo, as companhias não podem deixar de lado a pesquisa de preço junto aos fornecedores, o que assegura a redução de custos de fabricação, ou de prestação de serviços, e a competitividade.

Nesse sentido, o sucesso de uma organização deve ser semeado ainda na fase de entrada no sistema produtivo, ou seja, durante a escolha dos fornecedores e na realização das primeiras etapas do processo de compras. Se esses processos forem feitos de modo eficiente, a empresa solidifica as bases necessárias para outras atividades, como a produção e as vendas para os clientes.

Ao longo de nosso e-book, você saberá como o setor de compras é fundamental para o êxito de uma companhia e terá informações para aperfeiçoar essa área da sua empresa para implementar melhorias mensuráveis e ter vantagens em seu negócio.

## Comprador profissional:

função estratégica nas empresas

Mesmo que uma empresa não tenha um departamento exclusivo para cuidar de suas compras, é essencial que ela tenha uma equipe, ou na falta dela, um profissional responsável para tratar dessa função, que deve ser vista como estratégica pelas empresas.

Isso porque o papel desse departamento vai além de ser suporte para as demais áreas, assim como se pensava antigamente. Nesse contexto, a área de compras assume uma posição estratégica e funcional, já que é responsável pelos suprimentos que impactam o andamento da empresa como um todo.

A área de compras é uma das grandes responsáveis por dois dos principais quesitos da gestão financeira: os custos de produção e as despesas administrativas. De modo direto, os compradores também interferem na lucratividade do negócio, na qualidade das mercadorias e na satisfação dos clientes, já que cada real economizado é um real direto a mais no lucro da empresa.

Como você já deve imaginar, se as matérias-primas forem adquiridas fora das especificações técnicas ou com qualidade menor do que a aceitável, é provável que o produto nem sequer chegue ao mercado.

Dessa maneira, você observará em breve como o setor de compras precisa de uma visão sistêmica em relação à organização para que as compras sejam feitas de forma otimizada e eficaz, considerando as reais necessidades por trás de cada demanda.

Com o aumento da importância desse setor, entraram em cena novas exigências por práticas de compliance, de modo a assegurar processos lícitos e éticos, que não oferecem riscos para a imagem da empresa. No contexto atual de fortalecimento da governança corporativa, em que as empresas buscam consolidar seus próprios mecanismos de controle, a área de compras deve zelar por relações comerciais eficazes e sustentáveis.

Ao responsável pela área de compras, cabe o papel de otimizar os processos internos para ganhar agilidade e poupar tempo em suas ações. Ao seguir boas práticas de compras, o setor se mantém alinhado a missão e aos valores da companhia, além de manter a comunicação clara com os demais departamentos, tendo mais eficiência e garantindo a reputação da organização frente aos acionistas e stakeholders.

## Automação de processos:

### tecnologias como aliadas do comprador B2B

Para economizar, o comprador deve aprimorar processos e desenvolver novas fontes de fornecimento constantemente para criar parcerias com fornecedores. O que não significa fazer três ou cinco orçamentos por aquisição para conseguir o melhor preço. Além disso, é preciso ganhar tempo nas cotações. Dessa forma, o setor consegue comprar com mais agilidade, conquistar mais economia e compliance, e estabelecer mais colaboração com fornecedores.

Uma maneira eficaz do comprador tornar suas aquisições mais eficientes é com o uso da tecnologia, com destaque para as plataformas de comércio eletrônico B2B, eficientes para todos os perfis de compras, desde o requisitante até o gestor. Embora a maioria das organizações veja a tecnologia como uma questão importante para os negócios, algumas empresas brasileiras ainda estão atrasadas quanto ao uso dessa inovação.

As vantagens das plataformas digitais de comércio são inúmeras. Ao servirem como intermediadoras entre compradores e vendedores para as empresas, elas também centralizam, em um único ambiente, todos os processos de aquisição e disponibilizam uma ampla base de fornecedores que pode se materializar como novas fontes de fornecimento.

Se antigamente o setor de compras entrava em contato com cada um dos vendedores para cotar preços de uma série de itens, hoje o processo de aquisição pode ser totalmente automatizado, desde a requisição, que cai em uma lista de pendências do comprador responsável, até as propostas, que podem ser visualizadas por meio de um mapa comparativo de preços que mostra automaticamente a melhor opção, o que favorece uma rápida tomada de decisão.

O comprador pode ainda filtrar as condições da cotação, como faixa de preços, localização geográfica, características do produto, comparações entre vendedores, entre outras especificações.

Dessa forma, as tarefas operacionais são reduzidas de forma significativa e erros são prevenidos. O e-commerce B2B também proporciona o maior registro e controle dos processos, além de compliance, tornando os processos de compra facilmente auditáveis.

## Escolha do fornecedor:

saiba o que considerar

Muitas organizações ainda têm receio de fazer compras pela internet por acreditarem que os fornecedores não irão honrar com seus compromissos. Na verdade, o processo de compra e venda por plataformas digitais torna as compras mais transparentes, sendo mais difícil para os fornecedores não cumprirem com o combinado. Um processo comum feito por plataformas é qualificar seus fornecedores antes aceitá-los.

De toda forma, um bom comprador deve ter em mente alguns quesitos a serem cumpridos por seus fornecedores. Assim, gestores e compradores asseguram aquisições que atendem em cheio às necessidades da empresa. Veja, a seguir, os critérios que você pode seguir para escolher fornecedores:

### 1. Pesquise o mercado

A vantagem de usar os serviços de um e-commerce B2B é que a empresa tem à disposição diversos fornecedores, de diferentes portes e características. No entanto, antes de optar por um deles, é importante analisar as questões para homologação de fornecedores, conhecendo as principais informações do vendedor para saber se ele tem condições de atender a sua organização. Verifique, ainda, a documentação da empresa

fornecedora a fim de ver se a empresa está legalmente constituída. Qualquer falha nesse quesito pode implicar em um grande impacto na reputação da sua empresa.

## **2. Atente-se à reputação da empresa**

A qualidade e a eficiência de um negócio são medidas, em parte, pela reputação da empresa no segmento de mercado em que ela atua. Construída a longo prazo, a imagem institucional de um estabelecimento formada por uma concepção dos clientes a cada transação concretizada. Às vezes, a reputação pode ser afetada por processos judiciais, outras, pelas condições de trabalho de seus funcionários. Uma coisa é certa, se o fornecedor comete erros e falhas em seus processos, inevitavelmente deixará rastros. Uma rápida pesquisa na internet ou em bancos de dados específicos ajuda a encontrar informações sobre a reputação da empresa.

## **3. Faça orçamentos**

Por mais que existam outros critérios relevantes para a escolha de um fornecedor, o quesito preço é essencial para conquistar savings. Logo, o processo de cotação é importante e impacta diretamente no lucro da empresa. Assim, busque fazer diversos orçamentos com diferentes fornecedores. Nesse sentido, usar uma plataforma ajuda a agilizar e centralizar as propostas em um só ambiente.

#### **4. Avalie a qualidade dos produtos e serviços**

Muitas vezes, podem existir atritos entre o setor de compras e os demais departamentos da empresa. São aquisições de itens fora das especificações técnicas, serviços incompletos. Enfim, as causas são muitas. Porém, elas podem ser evitadas. Para limitar esse tipo de situação, é necessário que o profissional avalie as características de cada item para facilitar a comparação entre fornecedores.

#### **5. Analise a comunicação da empresa**

A demora no contato pode representar perdas significativas a e, em alguns casos, até a paralisação da produção. Por isso, avalie a agilidade do fornecedor em responder as cotações. Mais uma vez, a tecnologia pode ajudar. Ela cumpre um papel importante para auxiliar o fornecedor a ter controle de suas respostas pendentes.

# 6 dicas de gestão de compras

para você economizar

O primeiro a ser cobrado para reduzir custos em uma companhia geralmente é o setor de compras. Para demonstrar resultados mensuráveis, o gestor de compras deve ter uma visão analítica dos processos de sua responsabilidade. Só assim ele consegue identificar oportunidades de melhoria e de ganhos de eficiência. Confira, a seguir, algumas práticas que podem contribuir com a redução de gastos:

## 1. Fazer benchmarking

Em cenários de grande competitividade, em que as companhias oferecem produtos e serviços cada vez mais semelhantes, um bom profissional de compras deve estar atento às práticas do mercado em que atua. Nesse sentido, melhorar os próprios processos com base nos avanços de outras companhias ajuda a traçar estratégias mais eficientes e estar sempre à frente da concorrência.

## 2. Ter um diagnóstico

Com a produção just in time (na hora certa) e a redução de estoques, o setor de compras deve ter um diagnóstico da situação de suprimentos em cada departamento da empresa, o que evita mobilizar capital sem necessidade. Nesse sentido, o ideal é monitorar o fluxo de materiais no interior da organização para que as compras sejam feitas somente quando preciso.

### 3. Dispor de um plano de ação

A falta de processos bem definidos pode gerar a ineficiência na rotina do setor de compras. Por isso, é importante que a empresa otimize as atividades e realize as aquisições com base em critérios prestabelecidos, evitando as compras emergenciais. Dessa maneira, as aquisições serão realizadas com base em critérios racionais, previamente estabelecidos, e não somente por urgência.

### 4. Realizar a gestão de cotações

Dependendo do porte da empresa, o fluxo de informações no setor de compras pode ser enorme. Para evitar perdas de dados ou deturpações nos resultados, é recomendável que exista uma gestão de cotações automatizada, que facilite a tomada de decisão e afaste a escolha por critérios subjetivos. Nesse sentido, o uso de um sistema de compras online permite que os dados sejam agrupados e comparados, tornando a decisão mais rápida e assertiva.

### 5. Automatizar a gestão de pedidos

Com centenas ou até milhares de pedidos para realizar, a empresa precisa contar com o apoio da tecnologia para assegurar seus processos produtivos. Da ordem de compra ao recebimento, atualmente é essencial dispor de um sistema para automatizar as tarefas e os pedidos, além de agilizar o fluxo de informações e de materiais e facilitar o pagamento.

### 6. Criar mecanismos de controle

As companhias precisam seguir padrões rígidos de compliance para atestar a integridade das operações. Ao criar regras claras nos processos de compra, e fiscalizar o cumprimento das normas, o gestor evita que interesses conflitantes com os objetivos estratégicos do negócio interfiram nas aquisições. Nesse sentido, documentar e controlar todas as etapas da aquisição em um ambiente digital, além disso, desestimula fraudes, criando um histórico de todas as transações que facilita auditorias e ajuda em tomadas de decisão futuras.

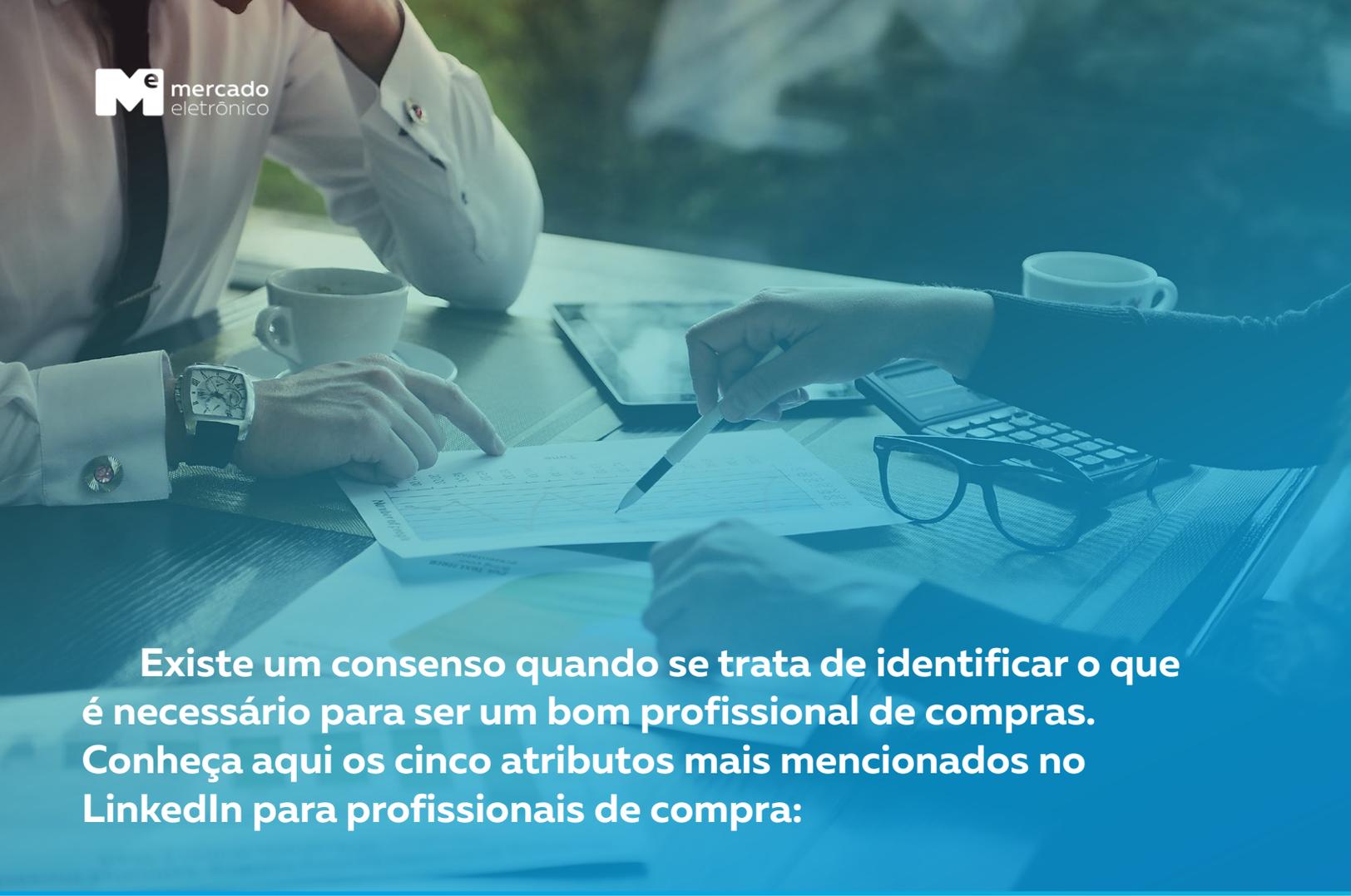
## Conclusão

Nesse e-book, você entendeu como o setor de compras é fundamental para o sucesso de uma organização e como a tecnologia é importante para conquistar resultados como economia, governança, agilidade e colaboração nas compras colaborativas.

---

Ao dispor do auxílio da tecnologia nos processos de compra, como o uso de plataformas digitais B2B, o setor aprimora procedimentos, ganha tempo e reduz custos. Com a diminuição de gastos, a organização aumenta o lucro e ainda se torna mais competitiva no mercado.

---

A photograph of a business meeting. Several people are seated around a table, looking at documents. One person is pointing at a document. There are coffee cups, a calculator, and glasses on the table. The image has a blue tint.

**Existe um consenso quando se trata de identificar o que é necessário para ser um bom profissional de compras. Conheça aqui os cinco atributos mais mencionados no LinkedIn para profissionais de compra:**

### **1. Excelente habilidade de comunicação**

O departamento de compras geralmente se encontra na encruzilhada entre as partes interessadas: fornecedores, clientes, gerenciamento, vendas... Por isso, ter uma excelente comunicação é vital para o andamento da área e o entrosamento desse profissional com os demais departamentos. Um profissional de compras deve saber se expressar claramente, tanto por escrito, quanto verbalmente. Um bom comunicador também deve saber escutar para entender melhor as necessidades e perspectivas de colegas e fornecedores.

### **2. Competências inteligentes de negociação**

Essa habilidade anda de mãos dadas com a boa comunicação. A capacidade de negociar não se refere apenas à capacidade de garantir o menor preço possível. Negociações geralmente envolvem conversas sobre qualidade, data de entrega, relações futuras e muito mais. Um bom negociador sabe como conseguir o melhor valor de um fornecedor, mantendo uma relação positiva e sustentável. Além disso, saber o momento certo para negociar fora da sala de reuniões também é uma característica de bons profissionais.

### 3. Capacidade de priorizar

Um ótimo profissional de compras sabe priorizar. Na rotina de um escritório, muitas vezes haverá incêndios que precisam ser contidos na mesma hora. Embora a capacidade de ser multitarefa possa ser útil, ela é absolutamente secundária se você não entende quais tarefas são mais importantes que outras. Essa habilidade pode ser aprimorada com experiência, mas é algo difícil de ensinar. Ser capaz de priorizar com sucesso significa ter a capacidade de analisar de forma eficiente possíveis cenários negativos e classificar rapidamente quais tarefas precisam ser tratadas imediatamente e, as que podem ser adiadas.

### 4. Integridade

A integridade é importante para muitas profissões, mas é especialmente importante na aquisição. Ela significa cumprir exatamente com aquilo que foi dito. A integridade ajuda os profissionais a se tornarem líderes dentro da empresa. Ela também é importante para que os profissionais sejam respeitados fora da empresa. A integridade implica ainda na sensação de confiabilidade. Se alguém diz que vai realizar algo, ela realmente o faz.

### 5. Atitude positiva

Uma atitude positiva é um dos atributos mais importantes para um profissional de compras, uma vez que ele não pode ser ensinado. Pessoas que abordam seus problemas como desafios empolgantes, em vez de os encarrarem como tarefas tediosas, são aquelas que serão capazes de enxergar a aquisição como um componente essencial da empresa, em vez de um mal necessário. Outro ponto fundamental de manter uma visão positiva é que um colaborador com essa atitude não costuma classificar projetos como entediantes. Quem age de forma positiva tem a tendência de encarar problemas como algo a ser resolvido.

---

**Se um profissional da área não encara o seu trabalho como importante, como ele irá convencer seus colegas de outros departamentos lidarem da mesma forma com o processo de aquisição?**

---

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 está no ranking de Melhores Empresas para Trabalhar em Barueri e Região do **Great Place to Work 2017**.

Para mais informações, acesse [me.com.br](http://me.com.br).

---