CBEC
Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras

inteligência em Compras

MAIO 2018

www.cbec.org.br

A Área de Compras na Era 4.0

Inteligência em Compras

Rastreabilidade de Processos

Expediente

DIRETORIA EXECUTIVA
Vice Presidente Institucional – Laerte Farina
Vice Presidente Executiva – Lisley Pólvora
Coordenador do Conselho Deliberativo – José Eduardo B. Barros
Conselheiro Deliberativo – Fernando F. Moura
Conselheiro Deliberativo – João Paulo Monetti
Executiva de Negócios – Rita Capistano

DIRETORIA REGIONAL SÃO PAULO
André Gurgel – Superintendente de Compras BM&BOVESPA
Eduardo Heinemann – Sócio da Capital Executivo Soluções Empresariais
Cleide Freitas – Diretora – QUANTA Soluções em Comunicação
Júlio Pinheiro – Ger de Contratação – EMBRATEL TELECOM

DIRETORIA REGIONAL RIO DE JANEIRO
Anderson Cotias – Ger. de Sup. Brasil Wilson Sons
Filipe Barroso – Gerente de Suprimentos Metrô Rio
Wladimir Salles – Sócio da WM Trein e Consultoria

DIRETORIA REGIONAL RIBEIRÃO PRETO
Marcus Vinicius da Silva Silvano

COMITÊ DE COMPRAS
Eduardo Heinemann – Diretor Comitê SP
Wladimir Salles – Diretor Comitê RJ

Editorial

Caros leitores,

Estamos relançando a Revista Inteligência em Compras, neste novo formato, para levar até você mais informações da área de Compras e Supply Chain.

Este é mais um canal de comunicação do CBEC contigo, onde incluiremos temas atuais e novidades da área.

Indique quais assuntos você deseja que sejam abordados, sua opinião é fundamental para seguirmos com este projeto.

Grande abraço,

Lisley Pólvora
VP Executiva CBEC

CBEC Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras

REPRESENTANTE EXCLUSIVO NO BRASIL DA IFPSM INTERNATIONAL FEDERATION OF PURCHASING & SUPPLY MANAGEMENT

IBCEC Treinamentos

Av. Paulista, 726 – 16° andar - Bela Vista – São Paulo - SP – 01310-910

(11) 3774-0046 e (11) 3774-0045

Índice

3 **Inteligência em Compras**
Qual o real horizonte de desenvolvimento dos processos de Compras com base em novas tecnologias?

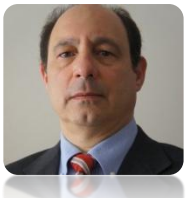
A Área de Compras na Era 4.0 8

8 **Rastreabilidade de Processos**

"Futuro de Compras em um mundo em transformação"
COMITÊ DE COMPRAS SÃO PAULO 10

11 **"A Organização da Área de Compras"**
COMITÊ DE COMPRAS RIO DE JANEIRO

Transformando a Área de Compras através da Capacitação 12



Fernando Grobman
Executivo e Consultor de Compras
Suprimentos / Supply Chain

Inteligência em Compras Qual o real horizonte de desenvolvimento dos processos de Compras com base em novas tecnologias?

Crédito imagem: www.dreamstime.com

A expressão que dá nome a esta revista eletrônica – Inteligência em Compras - é por si só muito instigante: leva-nos a refletir sobre o papel estratégico que os profissionais de compras podem e devem ocupar nas organizações, bem como o nível de desenvolvimento de inteligência aplicada às mais diversas atividades dentro da função compras, não apenas nos dias de hoje, mas também num futuro tão próximo que já pode ser considerado presente.

A palavra inteligência, de maneira simplista, universal e atemporal, significa conhecer, compreender e resolver problemas e conflitos, adaptando-se a novas situações. Trocando em miúdos, um conceito praticamente intuitivo que abrange tudo, todos e a qualquer momento. O que tem mudado, e bastante, é o surgimento de novas tecnologias para suporte e alavancagem da inteligência humana, ou seja, a chamada Inteligência Artificial (IA).

Dentre as atividades em compras que potencialmente demandam maior aporte de inteligência, é provável que o grande destaque esteja focado nos itens constantes do quadro abaixo. E coincidentemente, essas três atividades oferecem enormes oportunidades de ganhos com a utilização de novas tecnologias ligadas à IA.

Atividade	Foco da aplicação de novas tecnologias
Processo operacional do ciclo P2P – *Procure to Pay*	Digitalização, integração, qualificação, orientação por serviços e otimização dos processos transacionais, com foco em assegurar maiores segurança e eficiência operacional
Compras Estratégicas – *Strategic Sourcing*	Substituição do antigo formato reativo de processador de demandas, por modelo estratégico composto pelo entendimento das necessidades, planejamento, disponibilização de soluções operacionalmente sustentáveis, inovadoras e efetivas em custo, que adicionam valor ao negócio como um todo
Inteligência de Mercado - *Supply Market Intelligence*	Conhecimento do Mercado Supridor Global, acompanhamento de movimentos e tendências, bem como, modelagem da informação em formato ágil e valioso para suporte de decisões e gestão do risco de fornecimento

Essa potencial revolução na maneira de trabalhar nas áreas de compras, que em muitos locais já está sendo amplamente reconhecida como Procurement 4.0, em analogia ao termo Indústria 4.0, nos impõe questionamento dos reais pros & cons, potencialidade como alavanca de resultados, além de exame de aspectos tecnológicos, éticos e regulatórios. Um enorme debate, sem dúvida, do qual apresento abaixo um pequeno insight.

Para os que se interessam pela Inteligência Artificial, é notória a diferenciação entre níveis substancialmente diferentes: as chamadas Narrow Artificial Intelligence, General Artificial Intelligence e Super Artificial Intelligence.

A Narrow Artificial Intelligence, é a etapa do desenvolvimento tecnológico de que dispomos hoje, representada pela automação inteligente da execução de tarefas específicas, aparentemente surpreendentes, mas relativamente simples, resultando no mais das vezes em uma performance qualitativa e quantitativa que excede qualquer limite humano. Daí a denominação narrow alusiva exatamente as suas limitações. De uma perspectiva imediata, não impõe questionamentos muito maiores do que a potencial substituição de trabalho humano por máquinas, e o quanto o balanço desse processo é positivo ou negativo para a sociedade. Tudo que tem sido apresentado sob a denominação *Machine Learning* até o momento se enquadra nesse nível de IA.

Por analogia, o presente estágio *Narrow Artificial Intelligence*, se comparado a uma viagem aérea, representa aquele momento em que o avião se posiciona na pista para começar a corrida para decolagem. Sabemos da altitude que chegaremos, das possíveis turbulências que enfrentaremos lá em cima, do bônus de chegar a locais distantes e conhecer novos horizontes. Mas o momento que antecede a decolagem ainda parece oferecer a segurança de um território conhecido e dominado, no qual os riscos são extremamente controlados.

Os níveis potencialmente à frente em termos de IA são a *General Artificial Intelligence,* relacionada a criação de inteligência com potencialidades equivalentes às dos humanos, em termos de compreensão e raciocínio, além do desafio de incorporar a capacidade intuitiva que tanto nos diferencia. E num nível ainda mais avançado e incerto, a *Super Artificial Intelligence*, quando a IA eventualmente atingir nível de inteligência superior ao dos humanos. Deixo esses níveis, neste momento, para discussão acadêmica ou em filmes de *sci fi*.

Pelo bem ou pelo mal, a depender das opiniões e sentimentos de cada um, as questões aplicáveis à realidade econômica, nos dias atuais, como bem estabelece o conceito de Indústria 4.0, são a utilização de tecnologias já disponíveis, de uma forma inovadora e focada na reorganização do processo produtivo, proporcionando ganhos em qualidade, performance, custo e racionalização dos recursos.

Com toda essa reflexão, é nítido que tudo que se planeja fazer em termos de aplicação tecnológica inteligente nos processos de negócio, e agora de volta especificamente ao Procurement 4.0, está nesse limite sob controle que envolve a aplicação de tecnologias inofensivas e cujo resultado líquido indica agregação inquestionável de valor.

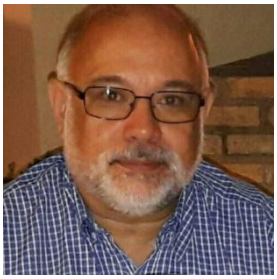
Aliás, não é incomum em debates profissionais, ou apresentações sobre o tema em eventos, que alguma voz se insurja, em tom de frustração, com a questão: “mas isso ainda não existia? Pensava que já era assim que se fazia ...”

Esse posicionamento apenas reflete a realidade, de que mesmo para tecnologias disponíveis e dominadas, há grandes desafios quanto a implementação e disseminação nos processos do dia a dia. No mais das vezes, esses desafios, que podem parecer intransponíveis, são meros percalços de curto prazo, em meio a uma trajetória mais longa e inexorável com objetivos já bem estabelecidos.

A transformação digital em Compras, que também pode ser entendida como uma elevação do nível de inteligência aplicada ao processo, contempla ganhos fantásticos, na medida que transfere para máquinas, softwares e ferramentas do tipo RPA (Robotic Process Automation), as dificuldades relacionadas, principalmente, com a compilação de quantidades gigantescas de dados e a realização de uma infinidade de transações, com baixíssima ou nenhuma interferência humana a cada etapa. E por outro lado, retém as tarefas mais inspiradoras e intuitivas da inteligência para os humanos, que desta feita também tem a liberação do tempo, anteriormente investido em atividades banais, para ser aplicado nessas funções mais agregadoras.

Assim, realmente são contraproducentes as posturas obstaculistas do tipo “não, isso não é para nós” .... “aqui não se aplica” .... ou ainda, “essa ideia não vai vingar”. Pelo contrário, que venha o desenvolvimento e aplicação de novas tecnologias, como suporte à potencialização de resultados.

E que nesse processo sejamos sábios o suficiente para proporcionar maior prosperidade e conforto para as pessoas!



Wladimir Salles
Especialista em Cadeia de Suprimentos|Consultor| Professor| Sócio na WMTC

A ÁREA DE COMPRAS NA ERA 4.0

Ao pensarmos sobre automação, quase que institivamente vem ao nosso imaginário robôs realizando alguma tarefa, por exemplo em uma linha de montagem, mas, na realidade o universo da automação é maior.

Empresas como a Ernst Young (EY), têm dedicado especial atenção ao tema, com o objetivo de estar na vanguarda deste mercado que, segundo os especialistas da Empresa, trará mudanças drásticas, na maneira como as empresas trabalham.

Entre os ganhos esperados, com a implantação de uma estratégia de RPA (*Robotic Process Automation*) destacam-se: precisão, flexibilidade, produtividade (**diminuição de 90% no tempo de execução**, de algumas atividades), confiabilidade, disponibilidade (**24 horas/dia, 365 dias por ano**) e baixo risco.

A automação no processo de compras

A área de compras passou por transformações, nas últimas décadas, deixando de ter um perfil operacional, com o objetivo principal de colocação de pedidos nos fornecedores, assumindo uma postura mais tática e estratégica.

O próximo passo é identificar as potencialidades e oportunidades que a automatização do *procurement to pay* trará para as empresas pois apesar dos grandes esforços desprendidos pelas empresas para introdução da tecnologia nos processos de compras, ainda há muito que avançar, quando se trata de tornar o processo digital.

Segundo a Consultoria MCKINSEY, o potencial de automação de tarefas em um processo de compras está em torno de 60%, que poderiam conduzir a uma redução dos gastos em até 3,5%, oriundos da melhoria de controle, custo de transação, eficiência e *compliance*.

A nova área de compras

A aplicação de tecnologias disruptivas, como a inteligência artificial, levará a atividade de aquisição de bens e serviços, para um novo patamar dentro das organizações, conferindo-lhe um caráter ainda mais estratégico e definitivamente desligando-a das características operacionais do passado.

Duas características são apontadas pelos líderes da área, em empresas dos mais diversos ramos, quando confrontados com as perguntas acima: **o aumento do uso da tecnologia**, que levará a automação de várias etapas do processo de aquisição e a **mudança do papel do profissional de compras**, que terá cada vez mais uma atuação estratégica.

Gebrim[(4)], apresenta, com base na opinião de alguns especialistas, as principais características esperadas para a área, nos próximos anos:

1. A eliminação da função do comprador tático, que será substituído por compradores técnicos e estratégicos;

2. Necessidade de profissionais com perfil multidisciplinar;

3. O aumento da conexão com os fornecedores, tornando a gestão cada vez mais colaborativa;

4. Processo flexível, ágil e eficaz, que permita o atendimento das demandas do cliente, por prazo e qualidade, ao menor custo;

5. Visão integrada de todo o ciclo do negócio, objetivando a tomada de decisão, com base nos *trade-offs* existentes na cadeia de valor;

Fontes:

1. ey.com/br/pt/issues/a_revolucao_robotica_rpa. Acesso em: 18/08/17.

2. ey.com.br/br/pt/issues/eydigital. Acesso em: 18/08/17.

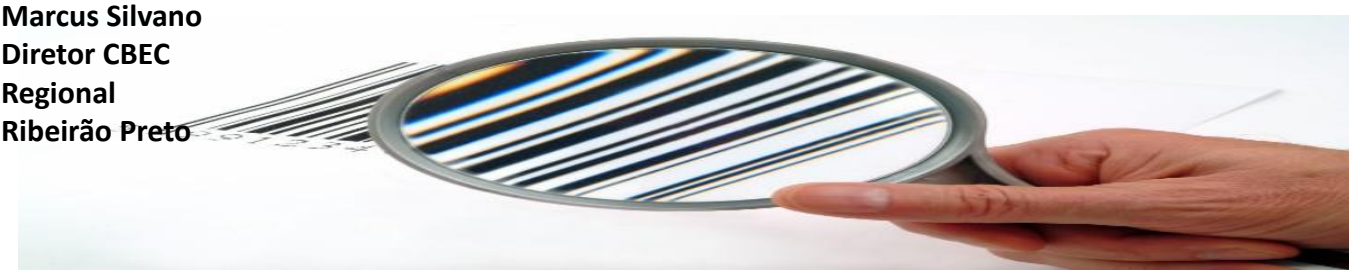
3. mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/a-road-map-for-digitizing-source-to-pay/pt-br#0. Acesso em: 18/08/17.

4. GEBRIM, Téo. COMO ESTARÁ A ÁREA DE COMPRAS DAQUI A CINCO ANOS? Disponível em: http://inbrasc.liveuniversity.com/blog/. Acesso em: 20/08/17.

Texto originalmente publicado em http://wmtc.com.br/news/, em 08/08/17.

RASTREABILIDADE DE PROCESSOS EM COMPRAS

Marcus Silvano
Diretor CBEC
Regional
Ribeirão Preto



Visão Sistêmica: A visão Sistêmica consiste em aglomerado de funções e departamentos que juntos somam em um só. É como uma teia de aranha e ou um telhado onde cada fio/telha tem sua funcionalidade e importância. A falta de um item resulta numa inoperância parcial e ou total, afeta a qualidade de tudo e de todos, a corporação é a maior perdedora, pois coloca em risco seu maior bem, O CLIENTE.

O comprador é a mais fiel tradução da VISÃO SISTÊMICA. A evolução dos departamentos tem tornado cada um mais eficiente e mais eficaz, mas continua departamentalizada, embora ligados sistematicamente (ERPS), porem o comprador é um dos poucos que assumem funções especificas em todos os departamentos em toda corporação.

A evolução em compras, fez com que o COMPRADOR se tornasse um profissional repleto em especificidade. Já a evolução dos softwares trouxe consigo os sistemas ERPS, estes a união sistemática e conjunta das informações.

Por grande parte dos tempos o comprador acompanhava as necessidades (estoques), “esperava” as requisições, fazia as cotações, aguardava o produto, com a nota fiscal em mãos, passava ao departamento fiscal estes faziam os lançamentos e a cadeia de departamentos iniciava-se...(contas pagar... etc...)

O comprador atual, em sua evolução e em conjunto com os sistemas ERPS, passou a alimentar toda cadeia a partir do pedido de compras, assim sendo, o departamento fiscal/contas a pagar/controladoria já não mais aguardam as notas para lançamento, o próprio comprador lança as informações a partir do cruzamento de informações do Pedido de Compras. Com a Nota Fiscal o pedido de compras já alimenta contas a pagar, controladoria, custos, entre outros.

Centros de custos e contas contábeis são obrigações dos compradores. Os custos diminuíram, pessoas são poupadas. As conferencias já não dependem dos pedidos de compras e muito menos das Notas Fiscais, o comprador realiza a conferencia chega. Este processo trouxe as corporações uma minimilização das fraudes.

O comprador tem total participação em todos os setores, tudo que o comprador faz reflete na corporação, o atraso de uma mercadoria, a qualidade, o preço, a logística interna, a matemática financeira dentro de compras, a ciência/interpretação de qualidade etc, tudo passa por compras

Fazemos parte de um grupo seleto de profissionais, sendo mais assistidos que outras áreas, por sermos bastante atuantes, por termos o " poder da negociação ".

Mas não podemos deixar de citar, que somos uns dos poucos setores onde o erro pode induzir a má interpretação. Errar em nossa área conduz a uma avalanche de consequências. Podendo ser interpretados como auto beneficiamento.

O comprador mais que qualquer profissional esta sujeito às mudanças, as volatilidades; políticas, econômicas, jurídicas, e principalmente contábeis. Esta volatilidade provoca uma fragilidade nas corporações como um todo e o comprador é a porta de entrada, um termômetro.

Pensando em nossas responsabilidades e também sabendo que os sistemas ERPS já são uma excelente ferramenta de rastreabilidade, penso que devemos potencializar, conduzir as informações de forma mais clara ainda, fazendo ligações com todo o processo. As cotações devem sempre estar em mapas de compras devidamente preenchidos, devidamente rastreáveis: com quem falei? Fones? Contatos? Quando? Que negociação? Prazos? Notas fiscais devidamente preenchidas com o numero do Pedido de Compras, assim, este estará devidamente rastreável com o processo de solicitação.

A Visão Sistêmica nunca foi tão importante numa corporação.
As responsabilidades do comprador cresceram, as oportunidades de profissionalização em nossa área se potencializou com o CBEC, cursos, palestras workshops, debates, tudo isto nos traz oportunidades de desenvolvimento profissional, afinal somos todos um só.

CURSOS REGIONAIS 2018

Verifique a data de sua cidade!

CURSOS	CARGA HORÁRIA	BELO HORIZONTE	CURITIBA	FORTALEZA	PORTO ALEGRE	JOÃO PESSOA	BELÉM	RECIFE	MACEIÓ
Planejamento da Demanda	8 hs	2 de agosto	16 de agosto	13 de setembro	26 de setembro	4 de outubro	25 de outubro	08 de novembro	22 de novembro
Gestão de Estoques	8 hs	3 de agosto	17 de agosto	14 de setembro	27 de setembro	5 de outubro	26 de outubro	09 de novembro	23 de novembro
Gestão Estratégica em Compras	8 hs	4 de agosto	18 de agosto	15 de setembro	28 de setembro	6 de outubro	27 de outubro	10 de novembro	24 de novembro
Gestão Tributária para Compras	8 hs	24 de agosto	20 de setembro	18 de outubro					

Encontro de Associados CBEC Nos Comitês de Compras

SÃO PAULO - SP
FEVEREIRO e MARÇO de 2018

Com o tema “Futuro de Compras em um mundo em transformação” iniciamos os encontros de associados com Comitê de Compras em São Paulo. Em 20 de fevereiro de 2018, o Comitê de Compras do CBEC realizado na BM&BOVESPA, contou com a participação de diversos profissionais do setor mantendo o alto nivel de debate e transmissão de conhecimento .

A palestra inicial foi apresentada por André Gurgel/– Superintendente de Compras BM&BOVESPA, que também mediou o encontro, os participantes tiveram a oportunidade de ter uma visão positiva do que vivenciaremos no futuro bem próximo – e já estamos vivenciando.

O segundo comitê em São Paulo foi realizada dia 17 de abril, houve uma apresentação sobre o tema "Inteligência Artificial: Estamos preparados para o uso da IA na Área de Compras? Quais os pré-requisitos?" - conduzida pelo executivo Edivaldo Giacon.

O tema, extremamente atual e instigante, despertou profundo interesse e debate entre palestrante e participantes. Foram levantados prós & cons, visão estratégica e desafios por enfrentar nas organizações de compras brasileiras.

“A ORGANIZAÇÃO DA ÁREA DE COMPRAS”

COMITÊ DE COMPRAS CBEC
RIO DE JANEIRO - RJ
MARÇO 2018

No dia 22 de março de 2018, foi realizado o Comitê de Compras CBEC no Rio de Janeiro.

O tema “ A Organização da Área de Compras” foi escolhido para ser apresentado por Filipe de Sá Barroso, um dos diretores Regionais do CBEC no Rio de Janeiro. Após a apresentação foi aberto um debate sobre o tema e todos os participantes puderam contribuir com suas experiências.

O CBEC com sua diretoria regional composta por Anderson Cotias, Filipe de Sá Barroso e Wladimir Sales, todos profissionais com experiência consolidada na área de compras, esta iniciando este novo projeto no Estado.

O objetivo do Comitê de Compras é gerar maior interação entre os profissionais da área de compras, dividir experiências de sucesso e melhorias de processo e foi alcançado com sucesso, contando com a presença de profissionais de empresas de diversos setores, o que propiciou um debate de alto nível.

Estamos certos de que este evento se consolidará, como o principal fórum de discussão sobre a temática de compras, no ERJ.

Interessados em participar dos Comitês de Compras, deverão entar em contato conosco.

Lisley Polvora
Tel. 11 3774-0045 ou 3774-0046
E-mail: cbec@cbec.org.br
www.cbec.org.br
Siga o CBEC no Linkedin: https://www.linkedin.com/company-beta/3525783

O CBEC Transformando a Área de Compras

Para uma carreira dinâmica em compras, é importante refinar habilidades e competências em todas as áreas. Existem inúmeros desafios na área de Compras, Logística e Suprimentos tornando-se imprescindível uma preparação sistemática e com bom entendimento das ferramentas disponíveis no mercado.

O **CBEC** tem um cronograma completo, recheado de ótimas opções de cursos para que você alcance o crescimento profissional tão desejando, todos os cursos da agenda podem ser realizados também in company, adaptados à realidade de sua empresa.

Treinamento In Company
CIPLAN – Brasilia - Abril - 2018
Curso Strategic Sourcing

Temos cursos básicos direcionados aos iniciantes na área de compras, temos também cursos de aperfeiçoamento profissional com temas variados.

Turma aberta em São Paulo - Abril - 2018
Curso Técnicas de Negociação em Compras

Todos os cursos que o CBEC oferece estão disponíveis também no site: www.cbec.org.br.

CRONOGRAMA DE CURSOS 2018

TREINAMENTOS PRESENCIAIS EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

FOCO	CURSO	CARGA HORÁRIA	MAI	JUN	JUL
Processos de Trabalho	Compras na área de Marketing	8 hs			
	Técnicas de Negociação em Compras	8 hs		29 (SP)	
	Inteligência em Compras	8 hs			14(SP)
	Compras sustentáveis	8 hs		14 (SP)	
	ISO 20400 Compras sustentáveis	8 hs	09(SP)		05(RJ)
	Técnicas para Negociações Estratégicas (Novo)	8 hs		23 (RJ)	
	Êxito nas negociações com o mercado Chinês (Novo)	4 hs			21(RJ)
	Compras na Construção Civil e Industrial	8 hs	18 (RJ)		24 (SP)
	Gestão Tributária para Compradores	8 hs	11(SP)		
	Planejamento de Compras na Implantação de Projetos	16 hs	24 e 25 (SP)		
	Gestão Estratégica em Compras (Novo)	8 hs	17 (SP)		12 (RJ)
	Gestão de Desempenho em Compras (Novo)	8 hs	12(RJ)		
	Formação de Compradores (básico) (Novo)	8 hs			
Abordagens Táticas	Elaboração e Administração de Contratos	8 hs	16 (SP)		
	Pesquisa de Mercado Fornecedor	16 hs	17 e 18 (SP)		
	TCO - Custos Totais Alinhados ao Planejamento de Compras	8 hs			
	Gestão de Contratos	8 hs		23(SP)	
	Gestão de Fornecedores e Categorias – Indicadores de Desempenho (Novo)	8 hs			
	Spend Analysis	16 hs	17 e 18 (SP)		
	Gestão de Categorias	8 hs			28 (SP)
	Gestão de Fornecedores	8 hs		14 (RJ)	
Tópicos Estratégicos	Gestão Estratégica de Custos	20 hs	17 e 18 (SP)		
	Fluxo de Caixa, Compras e Estoques: 5 Maneiras para Melhorar o Capital de Giro (Novo)	16 hs			
	Strategic Sourcing	8 hs	30 (SP)		
	Lean Strategic Sourcing (Novo)	8 hs	19(RJ)		14(RJ)
	CPP - Certified Purchasing Professional	60 hs			
	Análise de Custos e Formação de Preços	16 hs	04 e 05 (SP)		

Estamos investindo no relacionamento com os grupos de interesse da área de compras em canais como LinkedIN , Facebook e WhatsApp para divulgação de suas ações, bem como treinamentos e seminários online no formato interativo.

Venha fazer parte desta mudança.
Associe-se, patrocine e participe dos cursos, comitês e congressos.

(11) 3774-0046

(11) 97767-0884

cbec@cbec.org.br

www.cbec.org.br

https://www.facebook.com/cbecinteligenciaemcompras/

https://www.linkedin.com/company/3525783/