Inteligência em COMPRAS

Janeiro - 2021 - www.cbec.org.br

CBEC
Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras

Desafios da área de COMPRAS

A pandemia do COVID-19 deixará marcas profundas nos modelos de negócios, fazendo com que alguns Setores sejam totalmente modificados.

A LOGÍSTICA NO PÓS PANDEMIA

A IMPORTÂNCIA DE INVESTIMENTO EM CAPACITAÇÃO

2020 E 2021, DESAFIOS, APRENDIZADOS E EXPECTATIVAS

Parceiros

GRUPO ARIZONA
Transporte e Logística

WM TRADING

nimbi

Mostre para o mercado o que você tem de melhor

O Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras - CBEC é uma associação sem fins lucrativos, fundada em 2004, com abrangência nacional que visa fortalecer o setor, promovendo, capacitando e certificando profissionais de compras supply chain e logística. com abrangência nacional que visa fortalecer o setor, promovendo, capacitando e certificando profissionais de compras supply chain e logística.

Tem cerca de 100 empresas associadas em todo território brasileiro, sendo estas empresas de nível nacional e multinacional, são mais de 1.500 profissionais de compras associados e cerca de 40mil contatos da área de compras ligados ao CBEC.

CBEC
Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras

Brasil

ERWIN SOUZA
Presidente do CBEC

No início do ano passa do quando o meu plano era apenas abrir uma filial do CBEC em Minas Gerais, não imaginei que passaria por tantos desafios.

A vontade de trazer o CBEC para Minas foi devido ao gap de treinamentos, eventos e disseminação de boas práticas que eu observava fora da grande São Paulo, onde concentram-se normalmente os melhores cursos e eventos.

A surpresa veio quando numa reunião com o conselho, para aprovação da filial MG em parceria com a amcham, fui convidado a assumir o CBEC nacionalmente e colocar em prática meu sonho de expansão.

O desafio não parou ai. Logo após minha posse, vieram as restrições devido a pandemia, o COVID 19. Ele roubou a cena e tivemos que fazer um plano diferente, sem perder de vista nossos objetivos. Trabalhamos muito, conversamos muito, reestruturamos alguns pontos, investimos em conhecimento, tecnologia e entregamos para nossos associados e alunos um conteúdo de qualidade. Foram mais de 30 turmas on-line, inúmeras lives, novos associados e parceiros que nunca esqueceremos. Associamo-nos a outros conselhos de compras da América Latina e mantivemos o selo da IFPSM.

A área de compras foi a grande destaque em 2020 diversas empresas. Com a necessidade de respostas rápidas, novos métodos, mais planejamento, mais controle e muita eficiência nos processos de abastecimento, as áreas deram show e mostraram que os executivos de Suprimentos fizeram toda a diferença no jogo.

Muita coisa boa nos aguarda neste ano novos cursos, eventos, filiais pelo Brasil, fóruns de compras e sustentabilidade, o retorno dos comitês e esta revista que volta a circular de forma contínua.

O ano de 2020 foi de agradecimento à Deus, aos nossos colaboradores, nossos alunos, nossos parceiros, nossos patrocinadores, à diretoria e ao conselho, aos nossos familiares e a todos que direta ou indiretamente fizeram parte deste novo CBEC que ressurgiu. Vencemos 2020 com um resultado inimaginável e estamos mais fortes e preparados para 2021.

Continuaremos firmes no nosso propósito, que é a valorização da área de compras, difusão do melhor conteúdo e das melhores práticas, transformando positivamente o resultado das empresas.

Muito obrigado!

Erwin Rômel Araújo Resende Souza
Presidente

Inteligência em
COMPRAS

Janeiro- 2021 - www.cbec.org.br

Expediente

PRESIDENTE
Erwin Souza

VP EXECUTIVA
Lisley Pólvora

VP INSTITUCIONAL
Laerte Farina

COORDENADOR DO CONSELHO DELIBERATIVO
José Eduardo B. Barros

CONSELHEIRO
Fernando F. Moura

DIRETOR RIO DE JANEIRO
Filipe Barroso

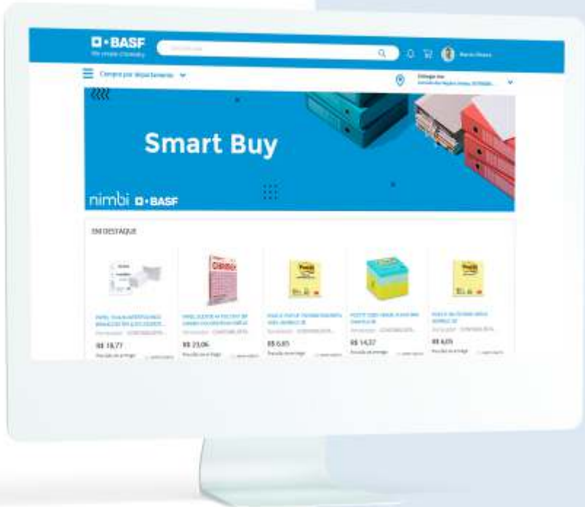
DIRETORES MINAS GERAIS
Marcelo Waller
Tiago Affonso

DIRETOR DE MARKETING
Bruno Famoso

Nós, do CBEC, queremos estar a cada dia mais perto de você e estamos também nas redes sociais.
Conheça nossos perfis!

@cbec- Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras

Para mais informações: cbec@cbec.org.br
www.cbec.org.br (11) 3774-0045



nimbiprivate

uma loja de Compras exclusiva
para a sua empresa

10 motivos para conhecer o Nimbi Private

Custo zero
Não pague nada para usar.

Personalizado
Tenha um *martketplace* exclusivo para a sua empresa.

Maior economia
Selecionamos e negociamos os melhores preços para você. Já são mais de 20 mil produtos negociados!

Fácil de usar
É um e-commerce B2B com a experiência de compra do B2C.

Transparência
Preços com impostos e frete destacados na sua loja.

Segurança
Loja 100% segura.

Do seu jeito
Aplique as políticas de compras e de pagamentos da sua empresa.

Maior produtividade
Enquanto você foca na estratégia da área, nos cuidamos de toda a negociação e cadastro de produtos.

Mais rápido
Conceda acesso aos requisitantes e ZERE seu lead time.

Plug and play
É plugar e utilizar todos os benefícios.

Entre em contato: comercial@nimbi.com.br

A LOGÍSTICA NO PÓS PANDEMIA

Acostumados a trabalhar com foco na redução de custos, na maximização dos recursos e busca pelo atendimento de prazos de entrega, os profissionais da área de logística possuem em seu DNA, a busca constante pela excelência no atendimento a clientes internos e externos.

Colocada no olho do furacão, que atingiu o mundo dos negócios, com a missão de responder rapidamente, as demandas resultantes do isolamento social necessário ao combate da pandemia do COVID-19, a logística assumiu um papel preponderante nas organizações, seja para garantir o abastecimento de itens fundamentais, como EPI - Equipamentos de Proteção Individual, utilizados na proteção das equipes, que se mantiveram em operação ou ainda de insumos que mantivessem o abastecimento de itens de primeira necessidade, pelo varejo.

Os marcos da pandemia do COVID

A pandemia do COVID-19 deixará marcas profundas nos modelos de negócios, fazendo com que alguns Setores sejam totalmente modificados.

Dentre os diversos pontos trazidos pela pandemia, podemos destacar:

1. O aumento do comércio eletrônico, com a introdução de uma enorme gama de novos usuários, para o e-commerce;
2. A percepção dos riscos associados ao modelo de cadeias de suprimentos globais, extensas e com polos manufatureiros estabelecidos em Regiões únicas;
3. O sentimento de que novas crises, de diferentes aspectos (político, econômico, social, saúde etc.) poderão ocorrer, em um espaço de tempo não muito grande.

O aumento do e-commerce

A curva de crescimento do comércio eletrônico teve um aumento exponencial, entre abril e junho, pico do distanciamento social estabelecidos pelo Governo. Neste período mais de 5,7 milhões de clientes experimentaram sua primeira compra online.

Trata-se de um grande desafio, para a área de

Acostumados a trabalhar com foco na redução de custos, na maximização dos recursos e busca pelo atendimento de prazos de entrega, os profissionais da área de logística possuem em seu DNA, a busca constante pela excelência no atendimento a clientes internos e externos.

Colocada no olho do furacão, que atingiu o mundo dos negócios, com a missão de responder rapidamente, as demandas resultantes do isolamento social necessário ao combate da pandemia do COVID-19, a logística assumiu um papel preponderante nas organizações, seja para garantir o abastecimento de itens fundamentais, como EPI - Equipamentos de Proteção Individual, utilizados na proteção das equipes, que se mantiveram em operação ou ainda de insumos que mantivessem o abastecimento de itens de primeira necessidade, pelo varejo.

Os marcos da pandemia do COVID

A pandemia do COVID-19 deixará marcas profundas nos modelos de negócios, fazendo com que alguns Setores sejam totalmente modificados.

Dentre os diversos pontos trazidos pela pandemia, podemos destacar:

1. O aumento do comércio eletrônico, com a introdução de uma enorme gama de novos usuários, para o e-commerce;
2. A percepção dos riscos associados ao modelo de cadeias de suprimentos globais, extensas e com polos manufatureiros estabelecidos em Regiões únicas;
3. O sentimento de que novas crises, de diferentes aspectos (político, econômico, social, saúde etc.) poderão ocorrer, em um espaço de tempo não muito grande.

O aumento do e-commerce

A curva de crescimento do comércio eletrônico teve um aumento exponencial, entre abril e junho, pico do distanciamento social estabelecidos pelo Governo. Neste período mais de 5,7 milhões de clientes experimentaram sua primeira compra online.

Trata-se de um grande desafio, para a área de logística, principalmente quanto a diminuição do ciclo do pedido, fazendo com que os itens cheguem as mãos dos compradores, em um espaço de tempo adequado, principalmente quando se trata de alimentos, medicamentos e itens de primeira necessidade.

A reorganização operacional e adequação das equipes para atendimento a pedidos com diversas SKUs (Stock Keeping Unit) requer estruturas operacionais dedicadas, uma nova visão sobre o

Operacionais dedicadas, uma nova visão sobre o modus operandi das lojas do varejo ou ainda a revisão da forma de utilização de recursos operacionais, como os caminhões, por exemplo.

O ponto nevrálgico continua sendo a chamada "última milha", que pode ser determinante para o atingimento do resultado e da percepção de valor, pelo cliente final. Algumas ações experimentadas, na crise da pandemia, mostram grande eficácia e deverão ter continuidade e serem aprimoradas.

A revisão do modelo operacional das lojas de varejo, passando estas a atuarem como depósito, com o picking de produtos realizado, pelo time da loja ou por um parceiro contratado ou como ponto de retirada, pelo consumidor.

A utilização de caminhões depósito, que acessam as zonas de restrições, antes dos horários de impedimento, a partir dos quais podem ser efetuadas as entregas ao consumidor final, conjugado com o uso de bicicletas e carrinhos para movimentação das cargas, pelas ruas dos grandes centros;

O aumento do número de LOCKERS ou pontos de retiradas, em pontos de grande tráfego de pessoas

Fonte:

1.https://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2020/07/03/chinesa-promete-rastrear-toda-soja-comprada-do-brasil-ate-2023.ghtml?fbclid=IwAR2284e5p1r5UNdZC-sSxnXIoKPDTyDOTvtiykSUoIiz5BVffgzFYx0tw3Y

2.http://wmtc.com.br/2020/04/14/covid-19-e-a-gestao-de-fornecedores/pandemia

3.https://economia.uol.com.br/noticias/bloomberg/2020/07/08/gestores-dacadeiade-suprimentos-sao-chave-para-futuras-crises.htm

4.https://revistamundologistica.com.br/noticias/pesquisa-revela-fragilidades-e-potenciais-da-supply-chain-pos-pandemia

5.LOGÍSTICA CARIOCA 8 – Logística: superação da crise pós pandemia (https://youtu.be/exr37nSH7Dc)

Sobre o Autor:

WLADIMIR SALLES

PROFESSOR/PALESTRANTE: CBEC

Wladimir Salles, é mestre em Engenharia de Transportes (com ênfase em Logística Integrada), pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), MBA em gestão de negócios pelo IBMEC Business School do Rio de Janeiro. Sua experiência profissional inclui cargos de gerência e supervisão nas áreas de supply chain, logística e produção, tendo atuado em organizações como USIMECA, LIGHT, Spirax Sarco e EMAQ Engenharia. Professor convidado da Fundação Getúlio Vargas e do CBEC. Sócio da WM Treinamento & Consultoria, Co-Autor do livro Gestão de logística, distribuição e trade marketing.

PENSOU EM IMPORTAR?

REDUÇÃO DE CUSTOS

Empregamos **16 anos de experiência em planejamento logístico, financeiro e cambial**. Obtemos **benefícios fiscais e tributários** para garantir que a sua empresa obtenha os **melhores resultados com o menor custo possível**.

TRANSPARÊNCIA

Agimos em conformidade com o nosso **Programa de Compliance** para **mitigar os riscos** nas operações dos nossos clientes. Além disso, as informações do processo são disponibilizadas de forma a se ter uma **visão analítica das informações** disponíveis a **qualquer hora e lugar.**

SEGURANÇA

Entregamos **soluções personalizadas** e temos u**alto conhecimento em importações**. Com 10 anos de certificação ISO 9001 **garantimos segurança nas operações**.

Solicite um orçamento conosco

(27) 98161 0055

www.wmtrading.com.br

WM TRADING

2020 E 2021, DESAFIOS, APRENDIZADOS E EXPECTATIVAS

Toda a cadeia de Suprimentos se deparou com um ano de 2020 ameaçador, apreensivo e desafiador.
Inicialmente as aquisições de EPI foram uma odisseia. Requisitantes sem saber exatamente o que pedir, fornecedores buscando tornar seus curtos estoques em pequenas fortunas, transportadoras reduzindo viagens, prazo de entrega muito grandes e colegas perdendo empregos.

O Home office distanciou o contato humano e trouxe uma grande dúvida, passamos a trabalhar de casa ou morar no trabalho?

Neste cenário, naturalmente, a tendência em direcionar ao equilíbrio se sobrepôs. As equipes de compras estabeleceram uma rotina e as lideranças de supply chain se depararam com o desafio de manutenção e aumento da performance de suas equipes.
Modelos de gestão ágeis ficaram em evidência, sejam por suas metodologias de organização, sejam pelo direcionamento a evitar os desperdícios.

Renegociações de contratos passaram a ter extrema relevância em função da alta variação de índices usualmente utilizados como reajuste.
Aditivos estão sendo estrategicamente configurados e negociados e nosso setor vai se consolidando cada vez mais como estratégico e vital para as companhias.
Cenários de formação de estoques dos setores, economia, vacinas para Covid-19 e retomada da rotina trazem às áreas de suprimentos das empresas a expectativa de que em 2021 voltaremos a fazer o que fazíamos antes, porém menos expostos e mais preparados.

Sobre o Autor:

MARCELO WALLER TEOBALDO
DIRETOR REGIONAL MINAS GERAIS

Marcelo Waller Teobaldo é Economista. Atua por 18 anos na área de Suprimentos nos setores de Mineração e Energia, em destaque no grupo Vale. Especialista em Engenharia de Suprimentos e também em Engenharia de Custos e Orçamentos,, ambos pelo IETEC. Possui sólida experiência em Gestão de Contratos e de Fornecedores Atualmente é Coordenador de Suprimentos da Aliança Geração de Energia e busca sempre valorizar as relações e o desenvolvimento humano.

OBA
Comunicação

GREEN COWORKING
R. Palmeiras, 477 - Horto, Ipatinga - MG, 35160-311
31. 98666.6679

Transportar
e deixar marcas de
SUSTENTABILIDADE:
este é o objetivo.

20 anos de excelência em transporte multimodal
www.arizonagrupo.com.br

GRUPO ARIZONA
Transporte e Logística

A IMPORTÂNCIA DE INVESTIMENTO EM CAPACITAÇÃO

Estamos vivendo um momento crítico na economia do país e infelizmente um dos primeiros custos que as empresas cortam são os treinamentos. Percebemos isso na prática, pois houve uma baixa expressiva na procura dos cursos oferecidos pelo Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras - CBEC. Mas não jogamos a toalha, estamos oferecendo o nosso melhor com instrutores altamente capacitados, otimizando os cursos no formato online presenciais e in company. Enfim, batalhando bastante como boa parte dos brasileiros.

Muitas empresas ainda não percebem que treinamento não é custo e sim investimento, e num momento como este em que as equipes estão menores e com muita gente trabalhando em home office, é que se exige alta performance do profissional. Especificamente a área de compras que é peça fundamental para redução dos custos das empresas, sendo necessário capacitar estes profissionais e ajudá-los a desenvolver todas suas habilidades, competências e talentos.

As atividades exercidas pela área de compras envolvem uma série de fatores como: seleção de fornecedores, qualificação dos serviços, determinação de prazos de vendas, previsão de preços, serviços e mudanças na demanda, entre outros.
A administração de compras é uma atividade fundamental para uma gestão eficaz das empresas e que influenciam diretamente nos seus estoques e no relacionamento com os clientes, estando também relacionada à competitividade e ao sucesso da organização. É importante que se consiga otimizar os investimentos, aumentando o uso eficiente dos meios financeiros, minimizando as necessidades de capital investido em estoques.

O CBEC está sempre em busca de ferramentas para tornar o profissional de compras cada dia mais estratégico, e uma de nossas recentes conquistas foi a parceria, firmada em agosto deste ano com a Associação Colombiana de Profissionais de Compras – ACOPC, através do seu Presidente Douglas Regueros Mora.
A ACOPC e o CBEC, são membros da Federação Internacional de Gestão de Compras e Suprimentos (IFPSM), o que representa para suas respectivas afiliadas o mesmo alto nível de credibilidade, competência e profissionalismo e ambas possuam padrões de certificação profissional semelhantes.

Portanto, a partir de então o nosso Programa de Certificação profissional de Compras – CPP é aprovado também nas demais organizações da América Latina.

Um comprador profissional treinado e certificado aplicará os melhores padrões internacionais, fazendo a diferença nos resultados obtidos pelas empresas.
Terá uma visão mais ampla de todos estes processos e conseguirá organizar suas equipes para trazer melhores resultados.
A crise que estamos atravessando no Brasil hoje é bem diferente, mas não é a primeira e não será a última. Se você está em dúvida se este é o momento mais adequado para começar, retomar ou acrescentar algum certificado ao seu portfólio, segue uma minha dica: Vá em frente, trabalhando em casa ou não, invista em você. Afinal, conhecimento é uma das maiores riquezas que podemos ter nesta vida.

Sobre a Autora:

LISLEY PÓLVORA
VICE-PRESIDENTE EXECUTIVA

Lisley Pólvora è empresária, graduada em Jornalismo pela Universidade São Judas Tadeu e Pós-Graduada è empresária, graduada em Jornalismo pela Universidade São Judas Tadeu e Pós-Graduada em Marketing e Gestão de Clientes pela Universidade Municipal de São Caetano do sul – USCS. Ao longo de seus 30 anos de experiência profissional, atuou em posições executivas na área comercial nas empresas Folha de S.Paulo, Stella Barros Turismo e Imam Consultoria e Treinamento.

CEO do IBCEC - Treinamentos é gestora do Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras - CBEC como Vice-Presidente Executiva, sendo responsável direta pela administração de todos os processos desde contratação de profissionais, instrutores, promoção e venda dos cursos, congressos e seminários.

O valor de cada curso online é R$ 400,00 para associados e R$ 550,00 para não associados.

Todos os cursos on-line são realizados através da plataforma Zoom, ao vivo, as aulas não ficam gravadas.

No primeiro dia do curso, até as 17h, enviamos por e-mail, o material e o link de acesso ao curso a todos os inscritos.

O certificado de participação é enviado após o curso, também em PDF por e-mail.

Os cursos são realizados das 19h às 21h, totalizando 8h de carga horária.

Pagamento para Pessoa física:
· Transferência bancária
· Cartão de crédito através do Pagseguro (onde há várias opções de parcelamento).

Pagamento Pessoa Jurídica:
· Transferência bancária
· Faturado 10 dias a partir da inscrição
· Cartão de crédito através do Pagseguro (onde há várias opções de parcelamento).

Informações sobre filiação ou detalhamento dos cursos contate:
cbec@cbec.org.br ou 11 3774 0045

Venha para o melhor
Você também

AGENDA
CONFIRA NOSSOS PRÓXIMOS CURSOS

Gestão Estratégica em Compras 02 a 05/02/2021

Formação de Compradores 23 a 26/02/2021

Gestão de Fornecedores 02 a 05/03/2021

Gestão Tributária para Compradores 09 a 12/03/2021

Inteligência em Compras 16 a 19/03/2021

Strategic Sourcing 23 a 26/03/2021

Técnicas para Negociações Estratégicas 29/03 a 01/04

OBA!

CONTABILIDADE DE GANHOS DE ACORDO COM A TEORIA DAS RESTRIÇÕES - TOC

Fiz uma provocação recente com o post: Não há nada mais defasado que um executivo focar na redução de custos ! E não há mesmo...

No entanto mudar este paradigma não será fácil. Não é fácil porque isso vem da administração científica, embasa os princípios administrativos e os administradores aprendem assim na universidade, aplicam nas empresas e muitos ainda tem sucesso.

Não foi fornecido texto alternativo para esta imagem
Quero trazer aqui uma abordagem diferente, a da TOC (Teoria das Restrições). Ela é o novo paradigma na administração e foi criada pelo físico israelense Dr. Eliyahu Goldatt.

As ideias da TOC são intuitivas e simples mas que nos conduzem surpreendentemente à decisões diferentes das tradicionais.

Qualquer organização precisa de um sistema de informações que oriente e motive os gerentes a irem na direção da meta que possui. Eles precisam saber em que direção devem concentrar seus esforços. A contabilidade de custos não consegue fornecer boas informações pois pressupõe que todos os recursos da empresa são igualmente importantes. É como se estivéssemos tentando melhorar a resistência de uma corrente reforçando qualquer elo, mas a resistência da corrente é em função de seu elo mais fraco.

A TOC encara qualquer empresa como um sistema, conjunto de elementos com relação de interdependência. Cada elemento depende um do outro de alguma forma e o desempenho global depende dos esforços conjuntos. O conceito fundamental é reconhecer o papel da restrição em qualquer sistema.

ma restrição é qualquer coisa que impeça um sistema de atingir um desempenho maior em relação a sua meta. Todo sistema tem ao menos uma restrição. Com este raciocínio foi criado o processo de otimização contínua da TOC:

1. Identificar a(s) restrição(es) do sistema

2. Decidir como explorar a restrição do sistema

3. Subordinar tudo à decisão acima

4. Elevar a restrição do sistema

5. Se num passo anterior uma restrição foi quebrada, volte a primeira etapa.

A busca pela eficiência local dos recursos não-restrição leva a empresa na direção oposta à de sua meta. É a restrição que dita o ritmo da produção.

Para resolver este problema precisamos dividir o ganho unitário do produto pelo tempo que eles utilizam da restrição. A TOC utiliza três medidas: o ganho, o investimento e a despesa operacional. Para tomarmos uma decisão segundo a TOC precisamos quantificar o impacto da decisão nestas três medidas e então veremos a variação do lucro líquido e retorno sobre o investimento.

O erro da contabilidade de custos é pressupor que altas eficiências locais levam ao ótimo global, isto é, se maximizarmos o desempenho individual de todos os elos de um sistema, estaremos maximizando o seu desempenho global. Erro ? Sim, parece estranho mas esta presunção não é verdadeira.

O livro de Thomas Corbett Neto, Contabilidade dos Ganhos, traz diversos cálculos que demonstram isso. Goldratt chama de “fantasma matemático” o fato de demonstrar que é possível aumentar o custo unitário do produto e melhorar o ganho do sistema, sem aumentar a receita e ainda aumentando o investimento. Agora deu “bug” né ?

Está me achando louco ? Dê então uma olhada nos resultados divulgados de uma das consultorias especializadas:
https://www.youtube.com/watch?v=StR3Ib9RiDY.

É crescente o número de empresas que estão buscando ajuda de especialistas nesta área e o número de consultorias adotando esta metodologia. Com modelamentos matemáticos modernos e capazes de analisar diversos parâmetros, os resultados demonstrados tem sido fantásticos.

Para a TOC algo é produtivo quando ajuda o sistema a ir na direção da meta, que é ganhar mais dinheiro, um aumento da produtividade só existe quando se aumenta a lucratividade. A TOC preocupa-se com o todo, uma melhoria de produtividade localizada num recurso não-restritivo não aumenta a eficiência do sistema, pode na verdade até piorar o resultado.

Uma das consequências de se tentar minimizar os custos unitários é que se criam estímulos para aumentar o estoque, pois assim os administradores poderão aumentar artificialmente o lucro da empresa.

O que faz uma despesa variar é uma decisão tomada pelos administradores da empresa. Em qualquer que seja o período analisado (curto, médio ou longo prazo) a empresa terá pelo menos uma restrição. É claro que a restrição pode mudar lugar, ir de um recurso produtivo para outro, ou ir para o mercado. Mas se não soubermos onde ela está, dificilmente poderemos melhorar significativamente o desempenho do sistema.

A contabilidade dos ganhos está muito mais em linha com a análise financeira de investimento. O que usamos para decidir sobre construir uma nova fábrica ou aumentar a capacidade de produção é o fluxo de caixa e análise incremental, após a decisão avaliamos o investimento baseado na contabilidade de custos.

O principal pressuposto por trás de toda essa sistemática contábil é o de que o somatório dos ótimos locais leva ao ótimo global, que podemos dividir a organização em diversas áreas e administrá-las como se funcionassem

independentemente uma da outra. Paradigma Taylorista.

Já a contabilidade dos ganhos tem pressupostos diferentes. Não há a necessidade de se computar o custo dos produtos, não há nenhuma base de rateio, os custos não variam uniformemente de acordo com alguma variável quantificável e, principalmente, a soma dos ótimos locais não é igual ao ótimo global. A TOC quebra o paradigma mecanicista da administração científica encarando a empresa como organismo.

A metodologia foi e ainda é muito criticada pela grande maioria das pessoas que se encontram no paradigma atual da contabilidade de custos.

Para mim os ensinamentos da TOC foram libertadores, fez com que muita intuição minha fizesse sentido e consegui uma explicação lógica para algumas posições que tenho em relação à administração empresarial.

Uma das maiores mudanças é focar principalmente no aumento do ganho e não na redução de custos.

A fórmula de Lucro líquido dá a impressão de que o ganho (receita) e a despesa operacional têm a mesma importância. Isso quer dizer que os administradores focados no sistema antigo de contabilidade de custos darão prioridade para a redução de custos, pois é mais fácil e dá uma impressão distorcida de melhora no curto prazo.

Se pensarmos na melhoria contínua qual o limite da redução de custo ? Zero ? Fechar a empresa?

Qual o limite para aumentarmos o ganho ? Infinito ! Empresas existem para ser lucrativas e não para reduzir custos. Faz sentido ? Sua cabeça está confusa ?

No ocidente estamos tão focados no custo que achamos que os movimentos de TQM e JIT nos ajudam a reduzir custos, ignorando a verdadeira busca desses movimentos que é aumentar o ganho da empresa. A escala de prioridades no mundo do ganho é:

1) Aumentar o ganho

2) Reduzir e avaliar com mais critério os investimentos

3) Reduzir custos

Acredito que todos concordamos que as empresas precisam entrar num processo de melhoramento contínuo para competir melhor, e para isso, precisamos motivar as pessoas. No entanto, a contabilidade por custos faz o contrário ao atacar a redução de custos. Qual é o item de despesa operacional que mais pesa na maioria das empresas ? Pessoas. Ou seja, você deve despedir pessoas e motivá-las ao mesmo tempo. Não me parece inteligente e nem sustentável.

Para a TOC os custos não são o mais importante; o que é importante é aumentar as vendas sem aumentar o custo.

A contabilidade da TOC está muito mais em linha com a realidade da empresa moderna.

Os problemas da contabilidade gerencial são apenas um reflexo de um problema mais profundo que atinge as organizações – o fato de a maioria das técnicas administrativas estarem baseadas em princípios obsoletos.

Sobre a Autor:

ERWIN SOUZA
Presidente do CBEC

Erwin Rômel de Araújo Resende e Souza é executivo de operações e suprimentos com 20 anos de experiência, professor da Pós-Graduação do IETEC, presidente do CBEC (Conselho Brasileiro dos Executivos de Compras) e sócio da UP Consultoria Empresarial.

VOCÊ SABIA?

Benefícios Patrocinador Mantenedor:

- Exposição da marca no site CBEC, em todos os eventos e materiais de promoção;
- Possibilidade de realizar palestras, durante o ano, em eventos do CBEC;
- Apoio do CBEC na realização de reuniões, fóruns, webinars da empresa;
- Gratuidades nos cursos (12 participantes no ano);
- Divulgação de textos e artigos nas redes do CBEC ;
- Divulgação de sua marca aos seguidores do Linkedin do CBEC e diretoria CBEC (+ 20 mil contatos)
- Divulgação da marca (folders, canetas, blocos ...) aos participantes dos cursos;
- Acesso a área restrita do site de associado;
- Mailing de contatos dos associados ao CBEC e mailing com os contatos dos eventos;
- 02 palestras gratuitas aos profissionais da empresa. Nos eventos:
- Logomarca em todo material de apoio distribuído aos participantes;
- Exibição de vídeo institucional no início e intervalos dos eventos;
- Banner em local de destaque;
- Espaço para distribuição de material promocional;
- Logomarca no banner oficial do evento;
- Gratuidades nos Congressos do CBEC (sendo 10 cortesias).

Atenção : Não permitimos dois patrocinadores do mesmo ramo de negócios (concorrentes), pois o nosso retorno para a empresa patrocinadora é gerar negócios através de nossa rede e de indicações.

Benefícios Associado:

- Desconto de 50% da renovação da próxima anuidade
- Desconto especial de 25% para todos os colaboradores da empresa em cursos e eventos
- Participação nos Comitês de Compras;
- Acesso às pesquisas exclusivas realizadas pelos nossos associados e empresas parceiras;
- Recebimento da Revista Inteligência em Compras;
- Desconto para publicidade no informativo Inteligência em Compras ;
- Divulgação de artigos das empresas associadas no informativo Inteligência em Compras;
- Acesso a informações internacionais de compras via IFPSM;
- Cadastramento de vagas em nosso Site, Grupo do CBEC no WhatsApp, Telegram e Linkedin;
- Troca de experiência entre associados e ampliação de networking;
- Desconto em redes credenciadas CBEC.

Seja um Associado

Para mais informações:

www.cbec.org.br **(11) 3774-0045**

cbec@cbec.org.br

CBEC

Conselho Brasileiro
dos Executivos de Compras

Para mais informações:

www.cbec.org.br (11) 3774-0045

cbec@cbec.org.br