

COMPRAS É UMA ÁREA DE NEGÓCIO E DEVE SER PROTAGONISTA NA REDUÇÃO DE GASTOS

Você gostaria de customizar
um projeto de redução de gastos
atuando sobre 60% do valor total da
operação anual da sua organização?

CUSTO DA NÃO-QUALIDADE COMPRAS 4.0 GESTÃO DE CONTRATOS
AGILIZAR PROCESSOS BPM CADEIA DE FORNECIMENTO BSC
CONTEXTO DA ORGANIZAÇÃO DIGITIZAÇÃO ECONOMIA CENÁRIOS
ALÇADAS CAPACITAÇÃO DOS COMPRADORES AUTOMATIZAÇÃO BOTS
DIGITALIZAÇÃO CONDIÇÕES PREFERENCIAIS CANVAS CLOUD N5
ALIANÇAS COMPRAS ESTRATÉGICAS AVANÇADAS COMPLIANCE BID
BUDGET AMPLIAR GARANTIAS E-PROCUREMENT ÁREA DE NEGÓCIO
COMPETITIVIDADE BOAS PRÁTICAS ESPERANÇA DISRUPTIVA SRM
ATUALIZAÇÃO E TREINAMENTO INDICADORES WORKING CAPITAL RPA
GESTÃO DE CATEGORIAS GOVERNANÇA ESTABELECER PROCEDIMENTOS
EQUALIZAÇÃO DE PREÇOS CORPORATIVO 60% DA OPERAÇÃO ÉTICA
REQUISITOS DA ISO CLUBE DE COMPRAS FOLLOW-UP CONFIANÇA
DESENVOLVER FORNECEDORES COMPRADOR 4.0 PLANO SUCESSÓRIO
CONSOLIDAÇÃO DA BASE DE FORNECEDORES CONDUTA ESTRATÉGICO
ENCONTRO COM FORNECEDORES GERAR VALOR DIFERENCIADO KPI
ESPECIFICAÇÃO FORNECEDORES DO FORNECEDOR FREELANCER LUCRO
IMPORTAÇÃO OTIMIZAR SELEÇÃO DE FORNECEDORES INOVAÇÃO
GESTÃO DE SERVIÇOS INFLAÇÃO INTERNA LEILÃO ELETRÔNICO LICITAR
INTELIGÊNCIA DE COMPRAS MANUAL DO COMPRADOR MILK-RUN
MODALIDADES NEGOCIAÇÃO GESTÃO DA DEMANDA DE COMPRAS
MENOR CUSTO HORA GESTÃO DA PERFORMANCE MANUAIS OBRAS
REDUZIR DESPERDÍCIOS GESTÃO DE ESTOQUES MATERIAIS PDM
GESTÃO DE INDIRETOS INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS NEGÓCIO
GESTÃO DE RISCOS ONDAS DE PRIORIZAÇÃO NOVO APP PORTAL
VALOR NOVA DESCRIÇÃO DE CARGOS PADRONIZAÇÃO OUTSOURCING
TOOLBOX DO COMPRADOR NOVOS NEGÓCIOS OPORTUNIDADES
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS TCO REDUZIR GASTOS POLÍTICAS
PLANEJAR ONBOARDING DE FORNECEDORES RECEBIMENTO FÍSICO
REDESENHO PEDIDO AUTOMÁTICO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PERPETUAR PLATAFORMA EDI DE FORNECEDORES REDUZIR DESPESAS
SOURCE TO PAY REVITALIZAR ÁREA DE COMPRAS STRATEGIC SOURCING
PLANO ANUAL DE COMPRAS PERSISTÊNCIA FERRAMENTAS DE GESTÃO
VANTAGEM COMPETITIVA PURCHASING PARA PROCUREMENT RECALL
REDUZIR PERDAS DE OUTPUT PROCEDIMENTOS TRANSPARÊNCIA FISCAL
SAVINGS TEMPO ESTRATÉGICO EM COMPRAS RESSARCIR DESPESAS
RISCOS GLOBAL SOURCING SERVIÇOS STARTUPS REVISITAR
PROCESSO POTENCIAL VERTICALIZAR SUPORTE WORKSHOPS

Objetivo estratégico?

RESULTADO BRUTO

Impostos,
taxas e afins

Mão-de-obra direta

Matéria-prima,
componentes e
serviços

10

23

7

60



- Gerar lucro ao sócio, acionista e investidor
O lucro líquido se tornou um detalhe menor que dois dígitos



- Compras é uma área de negócio
Profissional de Compras deve exercitar a visão intraempreendedora



- Comprar melhor que o concorrente!
Ser melhor 2% a cada ano acumula diferencial competitivo numa década

Papeis?

RESULTADO BRUTO

Impostos,
taxas e afins

Mão-de-obra direta

Matéria-prima,
componentes e
serviços

10

23

7

60

- Profissional de Compras:

Ganhar dinheiro para a organização!

Mais de 60% do valor da receita líquida passa pela gestão de Compras

- RV:

Revisita crítica e imparcial na área de Compras

Promessa de zerar todo o investimento e não atuar em concorrentes

Premissas?



Subir o sarrafo da competitividade?



Pouco ou nenhum investimento?



Construção conjunta de projeto e ação?

Customizar?

- Personalizar projeto com desejos do Cliente

REVISITAR

Reduzir Gastos
(Custos + Despesas)

PDM

Compliance
Conduta
Ética

PEX

Menor
Custo Hora

PLANO DE
COMPRAS
2021
2021 - 2025

Toolbox

Ferramentas do
Comprador (a)

BPM

COMPETITIVIDADE
Reduzir Tempos
Reduzir Gastos
Working Capital

TCO

Gestão da
demanda
de Compras

Tempo
estratégico
em Compras

REVITALIZAR

Encontro com Fornecedores
Atualização e Treinamento
Modalidades Negociação
Políticas e Manuais
Procedimentos

GESTÃO
DE
RISCOS

Strategic
Sourcing

Compras
Estratégicas

Gestão de
categorias

Ondas de
priorização

BSC

PE

Planejamento
Estratégico

Gestão de
Contratos
SLA

ISO
REQUISITOS
Manual IQF
Contexto
Riscos

Source
to pay

Ouvir e escutar?



Que área de Compras desejamos ter em 2025?



Que profissional de Compras desejamos ser?



- Qual o problema e oportunidade na área de Compras?
- O que está faltando nesta área de Compras? Strategic sourcing? S&OP?
- O que gostaríamos de mudar ? E a revolução 4.0? RPA?
- O que está impedindo que isso aconteça?
- Quais os objetivos estratégicos da organização para Compras?

Meta?

- Pacotes múltiplos e sucessivos



[Case] Projeto de Revisitar Compras

REVISITAR
5W2H

O QUE?	Redução de gastos (custos + despesas) com protagonismo de Compras, evitando investimento
POR QUE?	Preservar a competitividade é comprar melhor que os concorrentes
QUEM?	Um <i>sponsor</i> pela RV e outro pelo Cliente (encontros individuais com todos de Compras)
COMO?	Metodologia de “Revisitar Compras”: presencial, por <i>e-mail</i> , <i>whatsapp</i> , celular e <i>linkedin</i>
QUANTO?	Promessa de zerar investimento e time conquistando pacotes múltiplos de R\$ 100 mil
QUANDO?	Quinzenal e utilizando de muitas horas externas durante 9 (nove) meses
ONDE?	No Cliente utilizando pequena sala em data reservada ao projeto, com computador e TV



“Realize as pequenas coisas de forma extraordinária!”

• Compras é uma área de negócio!

Propósito www.rv.srv.br

Revisitar Compras para reduzir gastos e apoiar gestor em projetos personalizados

Experiência profissional

www.linkedin.com/in/www-rv-srv-br

Alceu Rivail (54) 996 416 767

