

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

10



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

Impostos,  
taxas e afins

23

Mão-de-obra direta

7

Matéria-prima,  
componentes e  
serviços

60



- 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

RESULTADO BRUTO

10

Impostos,  
taxas e afins

23

Mão-de-obra direta

7

Matéria-prima,  
componentes e  
serviços

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?



# 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?



REVISITAR

[Case]

**5W2H**

# Projeto de Revisitar Compras

**O QUE?**

Redução de gastos (custos + despesas) com protagonismo de Compras e evitando investimentos

**POR QUE?**

Preservar a competitividade é comprar melhor que os concorrentes

**QUEM?**

Um *sponsor* pela RV e outro pelo Cliente (encontros individuais com todos de Compras)

**COMO?**

Metodologia de “Revisitar Compras”: presencial, por e-mail, whatsapp, celular e linkedin

**QUANTO?**

Promessa de zerar investimento além de mobilizar o time a conquistar economia de R\$ 100 mil

**QUANDO?**

Quinzenal e utilizando de muitas horas externas durante 10 meses

**ONDE?**

No Cliente utilizando pequena sala em data reservada ao projeto, com computador e TV



- Compras é uma área de negócio!  
“Realize as pequenas coisas de forma extraordinária”



Propósito [www.rv.srv.br](http://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](https://www.linkedin.com/in/www-rv-srv-br)

Alceu Rivail (54) 996 416 767

**Mebrafe**  
Soluções em Refrigeração Industrial

**GRUPO Marelli** **Marelli**  
Motores e Componentes

**tiessa**  
sul  
Kawasaki Robot

**SUPRACON** **BASF**  
Produtos e Serviços para Construção Civil  
MASTER  
39 BUILDERS

**voestalpine**  
ONE STEP AHEAD.

**SINALSUL**