



Fotos: JEN



FÓRUM DE COMPRAS & SOURCING DESTACA A GERAÇÃO DE VALOR EM TODA A CADEIA DE PRODUÇÃO

Profissionais da área têm níveis maiores de exigências

Redação

Menos saving e mais valor agregado. Este foi uma espécie de mantra que permeou o 23º Fórum de Compras & Sourcing, realizado durante dois dias no Transamérica Expo Center, em São Paulo, reunindo 100 estandes, 200 palestrantes e 8.000 pessoas, segundo a organização. Presente e futuro caminham de mãos dadas e, por isso, é preciso se atualizar permanentemente. Até curso de MBA de Gestão de Compras já existe, oferecido pela Live University / Inbrasc que organiza o evento. Se comparado a um mercado de trabalho relativamente recente, pode-se afirmar que o profissional de compras hoje está em uma nova atividade.

Capacidade de negociação, insights sobre formação de preço, noções de custos integrais (insumos, mão de obra, oportunidade), conhecimento de mercado, geopolítica e Inteligência Artificial são requisitos “básicos” nesta nova era em que o “procurement” vai muito além da redução de custos e contratos, abordando ESG, resiliência de cadeia e as várias formas de IA disponíveis para o seu negócio. Em um mercado cada vez mais competitivo, com grandes transformações, maior dinamismo e novas exigências regulatórias, o “procurement” (processo de identificação, sourcing, aquisição, recebimento e gestão de todos os bens, serviços e matérias-primas que uma empresa precisa para operar – pela definição da SAP) assume um papel cada vez mais estratégico.

Não por acaso, o primeiro painel do evento (ocorrido neste último dia 6) denominou-se “O novo jogo de Procurement: o que está mudando e o que não pode mais ser ignorado?”. Moderou a discussão o diretor de Eventos da Live University, Lucio Mancini; tendo ao lado, na Arena 360°, Janaina Peres (Mars); Sheila Tolfo (BMW Group Brazil) e Erwin Souza (Fronterias Mineração).

Pessoas no centro

“Está na hora de pararmos de pedir licença e ocupar o lugar que nos é de direito”, decretou Janaina Peres, afirmando que se gargalo existe, na área, “está localizado na mentalidade”. Ela comentou a forma como se engajam os stakeholders e o que definiu como três pontos fundamentais nesta discussão: 1) IA, como o novo normal; 2) Agenda de Risco; 3) Sustentabilidade.

“Todos somos impactados por aquilo que acontece no mundo, daí a obrigação de se conhecer geopolítica, em nossa atividade”, ponderou Sheila Tolfo. Já o representante da mineração, Erwin



“Capacidade de negociação, insights sobre formação de preço, noções de custos integrais (insumos, mão de obra, oportunidade), conhecimento de mercado, geopolítica e Inteligência Artificial são requisitos “básicos” nesta nova era em que o “procurement” vai muito além da redução de custos e contratos, abordando ESG, resiliência de cadeia e as várias formas de IA disponíveis para o seu negócio.

Souza, disse que o mergulho na autocritica tem tornado o mercado mais competitivo e apregoa a máxima de “mais valor e menos preço”. A representante da BMW colocou o ser humano no centro dos debates, sendo seguida pelos demais na Arena. “Devemos nos preocupar com as pessoas e deixar a IA cuidar do resto”, resumiu Janaina.

Ecosistema

O ecossistema Inbrasc (escola de negócios da Live University, focada em Supply Chain) foi apresentado no início do Fórum, por Lucio Mancini, Alex Leite e Rafael Scucuglia, diretores da LiveU e organizadores do Fórum de Compras. Abrindo o painel, Alex Leite marcou três pontos em sua fala: 1) Saving; 2) + Valuation; 3) + Innovation. Ele que lançou o livro “Dynamic Learnability”, chamou a atenção no final da exposição destacando a reforma tributária, com um slide sugestivo sobre Davi (o comprador) e Golias (o gigante, representando o Estado): “Reforma Tributária, a batalha enfim começou”.

Rafael Scucuglia, diretor geral de Academics, abordou as compras autônomas e agênticas – definindo o que é assistente e o que é agente de IA. “Agente é o cara que corrige as provas, na escola, no lugar do professor”, ilustrou.

Refeitório / Complexidade

Head de Suprimentos de Serviços e Tecnologia na AMBEV, Rodrigo Inarra deu um show em sua apresentação, focando em refeitórios. “Precisamos sair do transacionar compra, para orquestrar valor”, enfatizou ele, lembrando que a AMBEV trocou o saving pela geração de valor. Inarra comentou os riscos do negócio, detalhando a operação. “É bom ficar claro que eu não compro somente a refeição. Eu discuto preço, sim, mas compro conforto e segurança”. Observou ainda que preço é um único item, enquanto a gestão de custos pressupõe insumos, mão de obra, estrutura e margem, com cada componente se movendo de um jeito diferente.

Feira de Negócios – 100 Estandes

Paralelamente à Arena 360°, estiveram os patrocinadores do evento (em número de 80 este ano), misturando-se à estrutura montada de mais oito palcos de conteúdo, espaços da organização (estande e lounge da Live U, por exemplo), alimentação etc. Depois de duas horas de evento, o público já era grande, dividindo-se entre os palcos e os estandes, simultaneamente, fazendo o tradicional e esperado networking. A sensação é que toda empresa que é do ramo estava por lá. O Jornal Empresas&Negócios também esteve na área, visitou e entrevistou gente desse mercado de compras e sourcing.

Gestão de Terceiros

A gestão de fornecedores vem ganhando espaço nas decisões estratégicas de compras à medida que as empresas precisam conciliar eficiência operacional, controle de riscos e geração de valor. É nesse contexto que a Bernhoeft participou da feira. Por meio da unidade de Gestão de Terceiros e Fornecedores (GRT), a empresa apresentou sua abordagem para transformar a gestão de terceiros em uma frente integrada à estratégia de compras, combinando tecnologia, inteligência artificial e conhecimento especializado para reduzir atividades operacionais, ampliar a visibilidade sobre fornecedores e apoiar decisões relacionadas a riscos e conformidade.

Abraçando a Reforma Tributária

O executivo Ori Brandão estava sorridente no evento. O vai e vem de potenciais clientes para aumentar o atendimento (dos já conquistados 8 milhões de CNPJs) o motivava a isso. Oferecendo serviços que visam o melhor preço líquido para o cliente, o diretor da ROIT falou sobre tex tech (tecnologia e área fiscal juntas). “Oferecemos uma visão 360° do negócio, reunindo contrato, registro, automação inteligente em único produto”, disse referindo-se ao RAI que integra quatro pilares: compras, jurídico, financeiro e fiscal. Em sua visão, a participação da ROIT no Fórum vai abrir o leque das empresas de faturamento de 500 milhões/ano, prometendo já para o ano que vem uma receita maior que os atuais R\$ 150 Milhões.

