



Materiais Indiretos

A Gimba marcou presença no Fórum, com caprichado estande para receber clientes, amigos e fornecedores. Empresa do Grupo Remazza, que fatura R\$ 3,7 Bi/ano, a Gimba participa com R\$ 860 Milhões e prepara novo salto para bater R\$ 1 Bi, no ano que vem, aposta Benones Gimba. “Somos uma empresa que agrega produtos à prestação de serviços”, define ele, que tem apenas 0,3% de margem de erro na operação (chamada conferência às cegas). São 20 mil itens disponíveis, para as companhias clientes, sendo 5.600 pedidos separados por dia. A Gimba tem um total de 680 funcionários, espalhados pelas áreas comercial, administrativa e no CD de Barueri, de 38 mil m2, onde acomoda os materiais indiretos para deixar a empresa-cliente 100% focada no seu core business.

Viagens Corporativas

Fundada há 17 anos, a Voll tornou-se uma das maiores agências corporativas de viagens. De acordo com Guilherme Pignatari, ela é a maior, com faturamento previsto de R\$ 2 milhões até o fim do ano. Para 2027, os números serão de pelos menos R\$ 2,3 Bi. A Voll já atendeu 850 mil pessoas e tem na carteira aproximadamente 500 empresas, no Brasil, entre as quais Itaú, AMBEV, Riachuelo, NuBank e McDonalds. “Fazemos o serviço de passagens aéreas, hotel, mobilidade, enfim, cuidamos de toda a viagem”, destaca Pignatari, acrescentando que o diferencial da empresa é reunir atendimento e tecnologia.

De olho no Crime

O crime organizado também acende alerta para as empresas na gestão de fornecedores. A presença de conhecidas organizações criminosas no país também representa um desafio para empresas que precisam controlar riscos em suas cadeias de fornecimento. O alerta é de Lucas Madureira, CEO da Gedanken, líder em tecnologia para homologação de fornecedores e na gestão de riscos, que defende uma análise mais ampla de fornecedores, prestadores de serviços e parceiros comerciais. Segundo o executivo, processos tradicionais de homologação podem não ser suficientes para identificar conexões indiretas com organizações criminosas. “Uma empresa pode estar exposta a riscos relacionados ao crime organizado por meio de fornecedores, prestadores de serviços, parceiros comerciais ou outras contrapartes”, afirma ele, acrescentado que o desafio está em ampliar a diligência sobre terceiros e transformar a análise de fornecedores em um processo contínuo, capaz de identificar mudanças societárias, relações e outros sinais de alerta ao longo do tempo.

PESQUISA

41% das empresas têm projetos corporativos e 86% programam uso de IA nos próximos 12 meses

De acordo com o Índice de Maturidade em Compras (IMC), estudo da Live University | Inbrasc divulgado durante o 23º Fórum de Compras & Sourcing, em São Paulo, 86% das empresas colocam IA nos planos para os próximos 12 meses, mas só 41% já têm projetos corporativos – índice inferior aos profissionais que, isoladamente, já entraram no negócio da tecnologia.

O levantamento revela que 60% dos profissionais já usam a tecnologia diariamente, enquanto apenas 49% sabem avaliar quando recorrer à IA no trabalho. A inteligência artificial se tornou a principal tecnologia prevista no roadmap das áreas de Compras para os próximos 12 meses. Ela foi citada por 86% das empresas pesquisadas, ante 62% em 2025.

Apesar do salto, apenas 41% das organizações têm projetos corporativos de IA em andamento, diferença que mostra o espaço entre a intenção de investir e a adoção da tecnologia dentro das empresas. O levantamento da Live University | Inbrasc analisa o nível de maturidade da área de Compras nas empresas brasileiras e compara os resultados com a edição de 2025. O uso individual da IA está à frente dos projetos corporativos. Nada menos que 60% dos profissionais de compras usam assistentes como ChatGPT e Claude todos os dias e 40% das empresas já contam com agentes de IA ativos.

“Uma empresa pode estar exposta a riscos relacionados ao crime organizado por meio de fornecedores, prestadores de serviços, parceiros comerciais ou outras contrapartes.”



Cadeia de Suprimentos

A GEP Brasil, líder global em soluções e tecnologia para Procurement e Gestão da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain), levou ao evento insights estratégicos expondo como as grandes organizações estão migrando de processos manuais para ecossistemas integrados com Inteligência Artificial aplicados em escala global. “O setor de Procurement vive um momento de virada sem precedentes. A transição das planilhas manuais para a Inteligência Artificial em escala não é mais uma tendência de futuro, mas sim uma necessidade do presente para garantir competitividade e resiliência. Nosso objetivo, no Fórum, foi mostrar com casos reais e aplicação prática, como a tecnologia pode transformar radicalmente a gestão de suprimentos e gerar valor tangível para os negócios”, contou Erick Boano.

Ciclo de Vida

Atuar junto ao ciclo de vida do fornecedor. Esta é a proposta da Four Trust, consultoria SAP que atua junto às áreas de mineração e siderurgia, entre outras. Especializada em ambiente SAP, a empresa conecta o ciclo do fornecedor em uma plataforma / portal de fornecedores. A medição de serviços é o chamado “carro-chefe”, descrito por Fábio Machado. A 4Trust tem 1.000 fornecedores registrados, realiza conferências e faz a gestão contratual de serviços, sobretudo nas áreas de vendas e faturamento, deixando de sobrecarregar o contratante em suas atividades diárias.

Liderança Humana

Prestex destacou o papel da inteligência artificial e da liderança humana no 23º Fórum de Compras. Especialista em logística ultraexpressa apresentou cases práticos sobre governança, automação e implementação de IA em operações 24/7 durante o evento da Live University. No painel “Quem lidera quem? Gestão de humanos e agentes na era da IA”, ocorrido no segundo dia, a gerente de Marketing da Prestex, Claudia Sá, abordou como as áreas de Compras e Suprimentos podem redefinir responsabilidades, limites de autonomia e segurança de dados na era dos agentes inteligentes. A palestra enfatizou a importância de manter o pensamento crítico e a governança no topo das decisões estratégicas.



Entre as aplicações mais citadas estão agentes para suporte, com 57%, análise de contratos, com 46%, e automação de RFPs e negociações, com 36%. O acesso à tecnologia, porém, não significa domínio sobre seu uso. Apenas 49% dos profissionais afirmam saber avaliar quando devem recorrer à inteligência artificial nas atividades da área. É o menor índice entre as competências analisadas pelo IMC. Em negociação, por exemplo, 79% afirmam saber planejar e conduzir processos com objetivos e limites definidos.

Em 2025, 31% classificavam o tema como prioridade alta ou muito alta. Neste ano, são 47%. Retenção de talentos também avançou, de 23% para 43%, enquanto automação de processos internos chegou a 62%. O estudo encontrou ainda uma diferença relevante entre as empresas que já estruturaram a formação das equipes: organizações com plano de capacitação apresentam maturidade 36% maior e resultados superiores nas 64 práticas avaliadas pelo índice.

O IMC também mostra que o departamento de compras ampliou sua participação nas decisões das empresas. Hoje 78% incluem a área no planejamento estratégico de longo prazo, ante 67% em 2025, e 76% afirmam que as iniciativas da área contam com apoio da Diretoria. O índice geral passou de 60 para 63 pontos em um ano, e a parcela de empresas nos níveis Avançado ou Referência subiu de 29% para 41%.