

Operacionalizar a função Compras

Em resultado da sua crescente importância no seio das organizações, a função de Compras tem sido alvo de constantes alterações nos últimos anos, em cada uma das vertentes PPOST (People, Processes, Organization, Strategy & Technology).

Apesar das transformações observadas, a função enfrenta desafios que passam pela consolidação do seu nível de centralização, pela simplificação dos processos e pela correcta gestão da informação para o controlo da função. Déjà-vu? Concretizemos!

A função de Compras assume ainda em muitas empresas um papel transaccional, com pouca integração com as restantes áreas de negócio. A racionalização de fornecedores e a sistematização dos processos de negociação apresentam oportunidades de melhoria, bem como a execução dos processos operacionais e a (re)qualificação e (in)formação dos profissionais de compras. Apesar de a tecnologia já estar disponível, ainda não é plenamente explorada, constatando-se que falta informação estruturada de suporte que permita assegurar maior foco em actividades de análise e planeamento.

No futuro, a importância da função de Compras continuará a intensificar-se, verificando-se um maior foco em actividades que promovam o aumento da eficiência operacional e a redução dos custos de compra, alargando-se o seu contributo para a criação de valor nas organizações. É por este facto que encontraremos cada vez mais empresas a promoverem uma maior colaboração, transparência e profissionalismo na relação com os clientes internos, o desenvolvimento de relacionamentos win-win com fornecedores e parcerias de longo-prazo, a (re)qualificação dos seus profissionais em simultâneo com a utilização de tecnologia de e-sourcing e e-procurement. Ambicionando uma gestão mais eficaz da informação, investirão em modelos que assegurem a redução do tempo afecto às actividades mais operacionais em virtude da crescente preocupação com actividades de cariz estratégico.

Assim, para acompanharem esta tendência de evolução, as organizações terão que ter uma visão abrangente da função de Compras, assegurando um relacionamento eficaz com os fornecedores e um serviço de qualidade aos clientes internos. Mas não basta ter a visão. Terão que conseguir operacionalizar a transformação necessária!



Para o conseguirem deverão identificar e calendarizar um conjunto de iniciativas focadas nas áreas de intervenção PPOST, que vão desde a definição do posicionamento da função e definição da nova estrutura organizacional de compras até à configuração de toda a tecnologia de suporte - e implementá-las faseadamente, recorrendo quando necessário a apoio externo, minimizando o risco e maximizando os investimentos realizados.

Fonte: DN on-line

