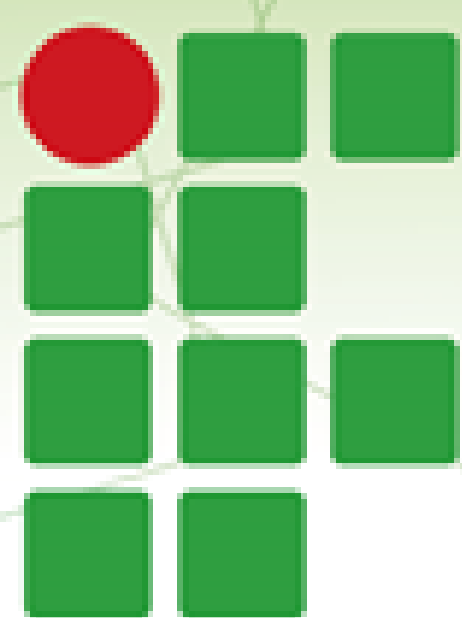




INSTITUTO FEDERAL
Santa Catarina

STRATEGIC SOURCING: APLICAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE COMPRAS EM UMA EMPRESA NA CIDADE DE CAÇADOR-SC

Autor: Alan de Oliveira Rocha
Orientadores: Sayonara Varela e Dr. Eduardo Villar

Objetivos

Objetivo Geral

Mostrar a aplicação do Strategic Sourcing no processo de gestão no setor de compras.

Objetivos específicos

1. Conduzir uma pesquisa bibliográfica detalhada sobre a aplicação do Strategic Sourcing em contextos análogos.
2. Implementar a metodologia do Strategic Sourcing na empresa, documentando os desafios e as estratégias adotadas para superá-los, garantindo uma transição eficiente.
3. Avaliar e analisar os resultados obtidos com a introdução do Strategic Sourcing, contrastando-os com as práticas anteriores.

Introdução

O Strategic Sourcing emerge como um mecanismo crucial para a evolução das funções de compras, impulsionando eficiência e valor à organização. Essa metodologia se concentra no custo total de aquisição, englobando custos de produtos, serviços e gestão do relacionamento com fornecedores, almejando aprimorar o equilíbrio entre custo e qualidade, e fortalecer a conexão com o mercado fornecedor.

Metodologia

Empregamos uma pesquisa descritiva, visando uma análise profunda do Strategic Sourcing. As características e implicações desta metodologia foram exploradas através de técnicas diversificadas de coleta de dados, incluindo questionários e observações diretas, permitindo uma avaliação criteriosa e objetiva do fenômeno.

Resultados

Com a utilização da metodologia e ferramenta "Strategic Sourcing" foi possível:

Redução de Custos de Aquisição: Através de negociações mais eficazes, a organização conseguiu diminuir os custos de aquisição. Isso se deve à melhoria do desempenho nas negociações e ao fortalecimento do processo de análise de mercado e das categorias negociadas, tornando-o mais sólido e confiável.

Maior Confiabilidade e Precisão nas Decisões de Negociação: As decisões de negociação são embasadas em informações públicas e fontes confiáveis, o que aumenta a confiabilidade e a assertividade. Além disso, a organização possui um melhor entendimento do cenário interno, fortalecendo a capacidade de decisão.

Sustentabilidade Aprimorada: Esse novo processo permitiu à organização tomar decisões mais sustentáveis, resultando em operações mais ecológicas e relações mais duradouras com fornecedores após as negociações.

Qualificação e Incentivo dos Profissionais de Suprimentos: Os profissionais de suprimentos foram incentivados a buscar informações abrangentes sobre as categorias que gerenciam, bem como sobre o mercado em que essas categorias estão inseridas. Eles também são incentivados a considerar o contexto atual e as projeções da empresa que representam.

Quantificação dos Ganhos: A organização é capaz de quantificar os benefícios obtidos por meio da metodologia "Strategic Sourcing" nos processos de negociação que envolvem categorias de suprimentos. Essa abordagem permite avaliar com precisão o impacto positivo dessas práticas no desempenho da empresa."

Conclusão

A análise dos resultados post-implementação do Strategic Sourcing evidencia a relevância dessa abordagem estratégica. Os benefícios tangíveis, como a redução de custos e aprimoramento operacional, validam sua eficácia e reforçam sua importância para a otimização contínua do setor de compras.

Referências

BIM, C. **Strategic Sourcing: Manual de Aplicação da Metodologia de Compras Estratégicas**. 2. ed. São Paulo: Inlacce, 2016.

NUNES, C. C. M.; RIBEIRO, U. L.; MURTA, A. L. S.; RODRIGUEZ, M. V. R.; SILVA, E. C. **Strategic Sourcing: Uma Nova Abordagem da Área de Suprimentos**. Sustainable Business International Journal, v. 2, n. 2, p. 1-28, 2016.

DI SORA, Fernando. **O Comprador do futuro**. Level Group. São Paulo, 20 de setembro de 2021. Disponível em : <https://www.levelgroup.com.br/blog/comprador-do-futuro/>