

# Gestão de compras: como ser mais estratégico no setor?

Se você parar para reparar, não vai ser nada difícil ver como o setor de compras das companhias nem sempre são devidamente reconhecidos. Em muitas empresas, a área é vista como meramente auxiliar, responsável por negociar e conseguir preços baixos com os fornecedores. É válido dizer, inclusive, que os negócios que têm essa visão não apresentam gestão de compras.

A gestão de compras é um procedimento fundamental para que os profissionais do setor consigam desempenhar um papel mais estratégico. Por inúmeros fatores, como a própria evolução do mercado, precisamos mudar a forma como enxergamos os profissionais que atuam nessa área. As novas tecnologias e o bom relacionamento com os fornecedores são práticas que podem ser cruciais para os negócios.

Ficou interessado? Então continue a leitura deste post para entender como é possível (e necessário) ser mais estratégico na gestão de compras!

## Qual a importância do setor de compras da empresa?

O setor de compras tinha a função de coordenar o fluxo de suprimentos na companhia, atendendo às necessidades do departamento de produção. Seu principal objetivo era, assim, conseguir preços mais atrativos e as melhores condições possíveis, sem esquecer de avaliar a qualidade dos produtos.

Contudo, uma empresa que investe em gestão de compras tem muito mais que produtos de qualidade com bons preços. Os procedimentos relacionados à gestão de compras exigem que os profissionais atuem com eficiência e eficácia em suas ações. Em outras palavras, podemos dizer que as ações realizadas pelos compradores devem estar sempre alinhadas com os objetivos estratégicos da empresa, além de fazer parte do processo logístico e do processo de tomada de decisões.

Essa é a melhor forma de atender tanto aos clientes internos como aos consumidores externos, aumentando a competitividade da empresa, bem como seu lucro, além de reduzir custos. É isso mesmo: uma gestão de compras eficiente pode ser crucial para o sucesso não só de um único projeto, mas também para o sucesso da empresa como um todo.

## Quais são os principais desafios para a área?

Infelizmente, muitos gestores ainda não enxergam o setor de compras como parte da [gestão estratégica](#) da empresa. Por isso, um dos principais desafios da área certamente está em conseguir demonstrar sua importância, colocando-se em seu devido lugar no organograma empresarial. Obviamente, porém, existem outros desafios grandiosos.

Estamos vivendo na era da tecnologia, tempo em que o acesso à informação se tornou infinitamente mais fácil e rápido. O detalhe é que esses avanços exigem que os profissionais estejam sempre por dentro de tudo o que acontece no mercado, como os motivos para a alta ou a queda de determinado produto ou as novas tendências para o futuro.

Para tanto, recomenda-se criar um banco de dados que seja atualizado periodicamente, com informações importantes sobre os principais clientes e investidores, a fim de facilitar a criação de um relacionamento cada vez mais próximo.

Certamente, essas ações impactarão os resultados do negócio, trazendo ganhos positivos e evidenciando sua imagem perante o mercado. É preciso lembrar que estar bem informado pode ser crucial para um bom atendimento ao cliente. Então nada de esperar mais para investir nessas ações!

## Como ter uma gestão de compras estratégica?

Certamente, essa é uma pergunta que diversos gestores já se fizeram, fazem ou ainda farão. A boa notícia é que são diversas as práticas que podem ser adotadas para a inclusão do setor de compras dentro da gestão estratégica de uma companhia.

Primeiramente, podemos destacar a importância de uma gestão eficiente em seu estoque. É preciso conseguir equilibrar a relação entre o consumo de suprimentos e sua respectiva demanda. Para tanto, deve-se avaliar alguns itens, como prazo, incertezas e sazonalidade. Entenda melhor!

## **Prazo**

Em termos de prazo, podemos dizer que os processos de produção e transporte de produtos exigem certa quantidade de tempo. Deve-se criar, então, um controle efetivo dos processos realizados na companhia. Só assim será possível ter ciência dos procedimentos necessários e reduzir o tempo gasto nas atividades. O aumento de produtividade será facilmente percebido.

## **Incertezas**

Infelizmente, imprevistos surgem em qualquer atividade. Pois não poderia ser diferente no setor de compras, independentemente de se ter um bom planejamento ou não. É claro que uma gestão de riscos diminui a incidência desses problemas, mas é simplesmente impossível controlar tudo o que acontece.

## **Sazonalidade**

Vale lembrar que algumas das matérias-primas necessárias para a produção do seu produto podem sofrer variações de preço em determinados períodos do ano. É preciso se preparar para esses momentos, administrando o estoque corretamente a fim de contornar essas situações. O ganho pode ser considerável.

## **Por onde começar essa transformação?**

Algumas práticas podem ser cruciais para transformar o setor de compras da sua empresa em uma área estratégica. Confira as que separamos aqui!

## **Produção de orçamentos**

A produção de orçamentos é uma das funções mais importantes do setor de compras. Antes de finalizar uma aquisição, é preciso realizar orçamentos com um número razoável de fornecedores, comparando as propostas para identificar aquela que mais se ajusta às necessidades da empresa.

Nesse processo, vários fatores precisam ser levados em consideração, como a urgência da compra, os valores disponíveis e a ordem de prioridade dos pedidos. Além disso, não podemos deixar de mencionar a possibilidade de travar uma negociação com o fornecedor, enviando contrapropostas ou estabelecendo um teto.

Por fim, mas não menos importante, devemos destacar que um pedido de compras só poderá ser efetuado após a autorização do profissional responsável para tal. Com isso, a empresa evita que pessoas que não detêm competência para a função deem andamento a esses procedimentos.

## **Definição de indicadores**

Os Key Performance Indicators (KPIs) ou indicadores de desempenho também podem ser utilizados na

gestão de compras. Nesse caso, os mais recomendados são:

- número de pedidos por mês;
- número de compras para reposição;
- satisfação dos clientes — internos ou externos;
- percentual de economia obtida.

Definir previamente os KPIs é de fundamental importância para o setor de compras. Afinal, serão eles os responsáveis por demonstrar o progresso e a evolução da área, verificando o comportamento de toda a empresa e facilitando o processo de decisão.

## Planejamento em longo prazo

Os gastos empresariais também podem ser planejados. Por conta desse tipo de ação, torna-se possível a realização de investimentos maiores sem impactar negativamente as contas do empreendimento. O planejamento também pode ajudar os profissionais a terem mais atenção ao assinar um [contrato](#) com um novo fornecedor, encontrando as melhores maneiras para se trabalhar.



**TUDO O QUE VOCÊ  
PRECISA SABER  
SOBRE GESTÃO DE  
CONTRATOS DIGITAIS**

**E-BOOK GRÁTIS**

**CERTISIGN**  
A sua identidade na rede

The banner features a central illustration of three diverse professionals (two men and one woman) sitting around a table, engaged in a meeting. One man is pointing at a laptop screen, another is holding a tablet, and a woman is looking at a document. A lightbulb icon above them symbolizes an idea or insight. To the left of the illustration is a thumbs-up icon, and to the right is a speech bubble icon. The background is dark blue with white and yellow text.

## Redução de custos

O setor de compras é conhecido como um dos que mais gastam em uma empresa, não é mesmo? A redução de custos aí pode, então, ser essencial para o futuro da companhia. Um bom desconto ou uma negociação de sucesso pode representar uma vitória considerável. O lucro líquido certamente aumentará em boas proporções, principalmente se a cadeia de produção envolver uma grande quantidade de itens.

Imagine, por exemplo, que um produto seja vendido por 200 reais e o custo completo de produção seja de R\$150. Assim, a taxa de lucratividade é de 25%. Caso o setor de compras consiga reduzir o custo de aquisição do material em 15%, o lucro líquido aumentará em 15 reais, passando de 25% para 33%. Em consonância, se a produção reduzir seu custo 15%, seu lucro líquido chegará a aproximadamente 44%.

Inicialmente, essa diferença pode não representar muito, principalmente quando analisamos apenas uma unidade. Entretanto, quando o montante atinge várias unidades, essa diferença passa a ser bastante significativa.

## Aplicação de tecnologia

A adoção de [novas tecnologias](#) também pode ajudar a gestão de compras. O processo de assinatura de propostas, por exemplo, pode ser drasticamente otimizado. O uso de assinaturas digitais é capaz de trazer muita celeridade ao processo, evitando as burocracias tão comuns dessa área.

Imagine, por exemplo, que todo pedido de aquisição precise ser assinado e conferido pelo diretor de compras da empresa. Mas e se esse profissional sai para uma viagem? Nesse período, a compra de

produtos se tornará um pouco complicada. Só que não precisa ser assim!

Com a [assinatura digital](#), esse tipo de problema não fará mais parte da sua rotina. Os documentos poderão ser assinados digitalmente, por meio de [smartphones](#), tablets ou computadores. Assim, não será necessário esperar que o responsável volte ao escritório ou enviar os [contratos](#) por correio. Adianta (e muito) todo o processo, não concorda?

Uma gestão de compras eficiente pode ser de grande valia para qualquer empreendimento. Acredite: os benefícios gerados pela adoção dessas práticas são imensuráveis. Pronto então para investir nessa área, passando a enxergá-la como estratégica para o negócio?

Viu como o setor de compras pode ser estratégico? Que tal aproveitar o momento para aprender a [otimizar a gestão de contratos com o portal de assinaturas](#)? Não perca essa oportunidade!

**Assine documentos digitais**  
com validade jurídica.

**Experimente gratuitamente.**

