

A IMPORTÂNCIA DO USO DE FERRAMENTAS PARA O GERENCIAMENTO ESTRATÉGICO DE COMPRAS NAS ORGANIZAÇÕES

GOMES, Alessandra Santos

Acadêmica do curso de Administração da Faculdade de Ciências Sociais e Agrárias de Itapeva

SOUZA, Adriano Augusto

Prof. Esp. Docente da Faculdade de Ciências Sociais e Agrárias de Itapeva

RESUMO

A presente pesquisa tem como principal objetivo identificar ferramentas de auxílio no departamento de compras de uma organização e analisar o resultado que a mesma traz para a empresa. Utilizou-se para levantamento das informações arquivos bibliográfico como: artigos científicos, revistas eletrônicas e livros. Partindo do princípio da importância do setor de compras dentro de uma organização e o diferencial que esse setor traz sendo eficiente, a pesquisa visa identificar meios que facilitem uma tomada decisão na hora da compra, sendo assim, foram encontrados dois fatores que fazem o papel de suporte muito bem feito, são elas o sistema ERP e o curva ABC de compras que além de levantar dados corretos do estoque com agilidade, traz a integração dos setores em um único sistema, gerando uma visão geral do estoque, financeiro e demais setores que engajam no compras, resultando em vantagens competitivas para a organização.

Palavras-Chave: Compras; ERPs; curva ABC; ferramentas.

ABSTRACT

A present survey has as main objective tools to assist in the purchasing department of an organization and analyze the result in the same way for a company. It was used to obtain the information about the bibliographic archives as: scientific articles, electronic magazines and books. Starting from the principle of the importance of the buying sector within a session and the principle that the machine brings an efficient search, thus, two factors have been found that play the role of support. Well done, they are the ERP system and the ABC shopping cursor which in addition to generating corrective stock data with agility, brings an integration of the sectors into a single system, generating an overview

of the stock, financial and other systems that engage in purchasing, resulting in competitive advantages for the organization.

Keywords: Purchasing; ERPs; ABC curve; tools.

1. INTRODUÇÃO

Com a concorrência cada vez mais forte no mercado de trabalho, vários fatores ou até mesmo um detalhe torna um diferencial dentro de uma empresa, a busca por pontos positivos é cada vez maior entre as organizações, e um setor de compras eficiente é um desses diferenciais tão procurados no mercado (PARENTE, 2007).

A gestão de compras citada por Parente (2007) é um dos processos mais complexos da organização, portanto a busca de ferramentas que deem suporte para essa área é de suma importância. Visando essa importância, um plano de ação feito antecipadamente e coerente é à base de um bom resultado.

Para que um planejamento de compras seja elaborado com eficiência, a gestão de compras e estoque precisam andar lado a lado, pois a integração desses setores é indispensável, visto que para comprar mais precisa saber o que, e a quantidade que já se tem em estoque (GONÇALVEZ, 2016).

Dessa forma, os sistemas em software é a ferramenta mais utilizada para o controle de estoque e de grande importância em um planejamento com coletas de dados preciso. Um desses sistemas e mais utilizado é o sistema ERP, presente em grande parte das organizações (ELEUTERIO, 2015).

Sistema esse que segundo Caiçara Junior (2012) é o mais eficiente para uma compra assertiva, pois ele possibilita integrar todos os setores da organização, ou seja, coleta os dados necessários independente do setor, focando em apenas um.

Outro fator importante que também deve ser levado em consideração são as diversas ferramentas que o sistema ERP traz com ele, a curva ABC de compras é

um exemplo notório dessas ferramentas, e é ela responsável por direcionar o foco do comprador para os produtos com maior retorno.

Diante disso, o presente trabalho teve como principal objetivo analisar esses dois diferenciais que a tecnologia trouxe ao mercado, coletando suas vantagens e desvantagens existentes, focando nas compras da organização e mais especificamente ao comprador, mostrando a ele a praticidade e a integração que essas ferramentas oferecem, visando melhores resultados frente à concorrência.

2. MATERIAL E MÉTODOS

A produção e a elaboração do artigo se deram por meio das técnicas de coleta de dados, foi utilizado para fins da pesquisa levantamento bibliográfico em livros, artigos de revistas científicas e pesquisas na internet. O material utilizado foi separado de acordo com a abrangência do tema, possibilitando a elaboração de um artigo de leitura e esclarecimento. A reflexão indicada no texto é fruto da atuação da autora no setor de compras e a percepção desta na realidade.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os ERPs – Enterprise Resource Planning, é um dos sistemas mais bem visto da atualidade, pois ele permite a integração de todos os departamentos de uma empresa, buscando informações como um todo, todavia visando uma parte, ou seja, permite a busca de todos os dados da empresa focando apenas em um departamento. Além disso, possui varias ferramentas que faz com que esse sistema seja completo, permitindo trazer informações de simples compreensão e em um curto tempo para a tomada de decisão (ELEUTERIO, 2015).

O sistema ERP, vem sendo essencial para muitas empresas, visto que a agilidade e integração obtida através do mesmo são indispensáveis para um

profissional. Portanto, a coleta de informações que ajude o comprador a tomar a decisão correta tem grande ênfase na empresa, sendo assim, foram criadas várias ferramentas e sistemas de auxílio que facilitam esse processo, um desses sistemas e o mais utilizado são os ERPs (ELEUTERIO, 2015).

Em meados de 1980, surgiu o primeiro sistema ERP, este, criado por uma empresa alemã. Entretanto, apenas dez anos depois e na sua terceira versão, que a SAP uma das maiores empresas de software empresarial conseguiu implantar esse sistema no mercado (ELEUTERIO, 2015).

Mesmo após essa implantação, o ERP ainda era restrito apenas para as maiores empresas, pois os custos de implantação do sistema eram de milhões de dólares, fazendo com que apenas empresas de grande porte conseguissem pagar, além disso, ainda tinha os custos obtidos na adaptação e customização do sistema na empresa contratante (ELEUTERIO, 2015).

Visando alcançar soluções para que a ERPs alcançasse empresas de pequeno porte, fornecedores do sistema focaram em fazer um produto mais barato, logo mais simples, mas que conseguisse atender esse mercado sem perder a qualidade e função da ERPs. (ELEUTERIO, 2015).

Hoje, o sistema de integração é encontrado em todas as empresas de sucesso, visto que suas qualidades são inúmeras. Tendo como principal objetivo a integração dos dados da empresa, o ERP traz vantagens como evitar que ocorra duplicidade dos dados, traz padronização a organização, traz segurança, pois para seu acesso é necessário *login* e senha do usuário, entre inúmeras outras vantagens (CAIÇARA JUNIOR, 2012).

Existem no mercado atual diversos fornecedores de ERPs, porém no Brasil existem três empresas que dominam esse mercado, sendo elas o TOTVS responsável por 40% dos clientes, a SAP responsável por 23% e a Oracle que abrange 17% dos clientes brasileiros, os 20 % que sobram dividem em pequenas empresas do ramo (CAIÇARA JUNIOR, 2012).

Para que um sistema venha ser implantado com sucesso, a escolha do melhor fornecedor e a parceria dele são primordiais para eficiência e eficácia do processo. Fato este que Caiçara Junior (2012), ressaltou dizendo que esse sistema pode ser implantado em quais quer empresa, e em todos os ramos, porém cada organização possui características próprias, sendo assim, o processo de escolha de um fornecedor e a implantação do mesmo se torna complexo, forçando a pesquisas intensas antes da decisão.

No entanto, o autor ainda afirma que após a implantação, alguns fatores são cruciais para que o sistema seja bem sucedido, ou seja, pontos fortes para ele funcionar perfeitamente, são fatores que exige: uma equipe de trabalho qualificada para a execução do mesmo, uma parceria consistente com o fornecedor responsável pela implantação e a evolução e adaptação do sistema com o seu negócio (CAIÇARA JUNIOR, 2012).

Outro quesito importante é a motivação e vontade de aprender de cada colaborador, pois é ele quem vai operar o ERP e jogar a base dos dados no sistema, portanto, para que cada passo seja executado com perfeição dependerá muito de um colaborador qualificado para o cargo (CAIÇARA JUNIOR, 2012).

Contudo, o ERP é um sistema que traz agilidade e informações corretas para os processos, logo a diminuição de riscos na hora de tomar uma decisão, porém exige um nível alto de importância em alguns fatores, tanto na sua implantação quanto na sua adaptação, visto isso, o sistema só trará benefícios a empresa (CAIÇARA JUNIOR, 2012).

Como citado acima, o ERP consegue integrar várias ferramentas de apoio ao comprador, dentre elas a curva ABC de compras, que trás uma visão diferenciada, facilitando o trabalho do setor de compras (GONÇALVES, 2016).

A curva ABC foi criada na antiguidade e vem sendo de grande utilidade para os gestores até o presente momento, pois possibilita uma visão mais eficaz de um dado (GONÇALVES, 2016).

Fato que Gonçalves (2016), o sistema ABC foi criado nos estudos de Vilfredo Pareto (1842-1923), nas pesquisas sobre a distribuição de renda entre os habitantes, Pareto concluiu que apenas uma porcentagem desses habitantes é quem ficava com grande parte da renda, o que sobrava era dividido entre a maioria da população, ou seja, existia a má distribuição entre os habitantes, ou até mesmo a falta dela.

Em 1950, após o estudo sobre distribuição de renda, alguns engenheiros, dentre eles H. Ford Dickei, começaram a se aprofundar nesse método, trazendo o sistema ABC para a Administração de Materiais, sendo assim, concluíram que uma pequena parcela de produtos é quem representava os maiores números de vendas, logo, a atenção do gestor para com essa pequena parcela, era de suma importância dentro da organização (GONÇALVES, 2016). Hoje esse método é conhecido como Método de Pareto.

SILVA, et. al, (2014) dizia que o método de Pareto era classificado em três partes, sendo cada parte responsável em averiguar qual produto continha maior investimento no estoque:

- Classe A: produtos com valores financeiros altos e com poucas unidades no estoque, logo devem receber uma atenção maior pelo gestor.
- Classe B: produtos com quantidade e valores intermediários.
- Classe C: produtos com valores financeiros baixos e com grande quantidade no estoque.

A partir disso, visualizamos que as classes A e B são responsáveis pela maior parte das vendas enquanto a classe C é de uma pequena parcela, sinalizando ao comprador quais produtos deve focar sua verba, tornando a curva ABC uma ferramenta muito importante para o setor de compras (DIAS, 2015).

4. CONCLUSÃO

Podemos concluir então que as ferramentas citadas acima são elementos cruciais de suporte para um comprador dentro das organizações, entretanto, para que o sistema ERP tenha uma eficiência e eficácia nas suas ações, é necessária uma parceria confiável e um trabalho de acompanhamento contínuo de adaptação dos colaboradores da empresa com esse novo método.

Referente aos custos que o sistema (ERP) leva as organizações e muito citado pelos autores por se tratar de valores altos e visto como a desvantagem em obter o sistema, pode considerar que o retorno que o investimento traz é bem maior que seus custos, visto que a agilidade e a coleta de informações corretas diminuem os riscos de uma compra equivocada ou tardia, maximizando o resultado final dos lucros.

Sobre as vantagens, a integração do sistema, é unânime entre os autores a melhoria que isso trás no desempenho de cada setor da empresa, não somente no setor de compras visado nas pesquisas, mas em todas as funções desempenhadas dentro da organização.

A praticidade é outra vantagem que o mesmo oferece, por se tratar de um software, o processo de coletas de informações é instantâneo, acarretando em economia no tempo perdido para levantamentos de dados e destinando esse tempo para o foco da compra e si.

Em relação à curva ABC de compras, que já vem integrada no pacote do ERP, também pode ser utilizada por empresas que ainda não implantaram o sistema, logicamente que o processo de coleta dos resultados se tornará muito mais lento e complexo, porém após esse processo o foco da compra será por produtos que realmente possui um bom retorno.

Contudo, podemos concluir que existem inúmeras ferramentas no mercado que auxiliam no processo decisório e que a tecnologia do ERP é tão ampla que abrange a maioria das mesmas, aumentando a eficiência e a eficácia da empresa, dando a ela um passo frente de seus concorrentes.

5. REFERÊNCIAS

DIAS, M A P. **Administração de Materiais: Uma abordagem logística**. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2015.

ELEUTERIO, M A M. **Sistemas de Informações Gerenciais na Atualidade**. Ponta Grossa: Intersaberes, 2015.

JUNIOR, C C. **Sistemas Integrados de gestão ERP: Uma abordagem gerencial**. Curitiba: Editora IBPEX, 2012.

GONÇALVEZ, P S. **Administração de materiais**. 5 Edição. Rio de Janeiro. Elsevier, 2016.

PARENTE, J. **Varejo no Brasil: gestão e estratégia**. São Paulo: Atlas, 2007.

SILVA, R M alt al, 2014. **A Gestão de estoque no segmento calçadista: Um estudo de caso em uma empresa da região do vale do Rio dos Rinos no RS**. Disponível em: http://www.inovarse.org/sites/default/files/T14_0030_1.pdf. Acessado em 27 de Maio de 2018.