

# TERCEIRIZAÇÃO DEPTO. COMPRAS

## OBJETIVO

- PENSARMOS FORA DO NOSSO UNIVERSO TRADICIONAL.
- AVALIARMOS, DISCUTIRMOS A IDÉIA DA POSSIBILIDADE DE SE TERCEIRIZAR PARTE DO DEPTO. DE COMPRAS.
- JUNTARMOS VÁRIAS IDÉIAS, CRÍTICAS, VISÕES A RESPEITO DESTA PROPOSTA.
- COMBATÊ-LA, DISCUTI-LA, CRITICA-LA, AVALIA-LA....

# PORQUE TERCEIRIZAR

■ 40 % VOLUME = 20% VALOR

■ 60% VOLUME = 80% VALOR



# O QUE TERCEIRIZAR?

## ■ ITENS SEM VALOR AGREGADO

### O QUE FICA DE FORA

- MATÉRIA PRIMA
- EMBALAGENS
- IMPORTAÇÃO
- CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS
- EQUIPAMENTOS
- ÍTENS DE VALOR UNITÁRIO ACIMA DE X
- ÍTENS COM PEDIDOS EM ABERTO
- ÍTENS REPETITIVOS

# COMO REALIZAR A TERCEIRIZAÇÃO EM COMPRAS

- EMPRESA QUE COMPRARA EM NOSSO NOME.
- EMPRESA QUE COMPRARA EM NOME DELA E FATURARÁ PARA NOSSA EMPRESA (ECONOMIA NO PROCESSO DE COMPRAS).
  - Avaliar custos de impostos (Pis, Confins...)
- CUSTOS / REMUNERAÇÃO
  - POR ÍTEM COMPRADO
  - % SOBRE AS COMPRAS EFETUADAS

# VANTAGENS E DESVANTAGENS NA TERCEIRIZAÇÃO

## ■ VANTAGENS

- REDUÇÃO, DE CUSTOS, NO PROCESSO DE COMPRAS
- AGILIZAÇÃO
- SIMPLIFICAÇÃO
- PESSOAL FOCADO NO “BUSINESS” PRINCIPAL

# VANTAGENS E DESVANTAGENS NA TERCEIRIZAÇÃO

## ■ DESVANTAGENS

- CUSTO DIRETO DOS ÍTENS COMPRADOS MAIS CAROS
- CONTROLE DE EVOLUÇÃO DE CUSTOS (NECESSIDADE)
- DESCONFIANÇA NA ORGANIZAÇÃO

# QUAL A SEGURANÇA DA TERCEIRIZAÇÃO?

- CONFIANÇA ENTRE AS PARTES
- RELATÓRIOS COM COMPARAÇÃO DE CUSTOS
- ESTIPULAR PREÇOS MÁXIMOS PARA OS MATERIAIS (QUANDO POSSÍVEL)
- ESTABELEECER CONTRATOS DE RISCO COM PARTICIPAÇÃO NAS ECONOMIAS COMPROVADAS

# PARA QUE TIPO DE EMPRESA FUNCIONA?

- EMPRESAS QUE TENHAM ELEVADO NÚMERO DE ÍTENS DE PEQUENO VALOR E QUE NÃO SÃO PARTE DO SEU “BUSINESS”
- EMPRESAS COMERCIAIS (DO MESMO RAMO) COM MUITOS ÍTENS COMERCIALIZADOS E QUE FAÇAM SUAS COMPRAS EM SISTEMA DE “COOPERATIVA” (EX. DROGARIAS, EMPRESA DE TOUCADOR/PRODUTOS DE BELEZA)

# COOPERATIVAS DE COMPRAS, JÁ, EXISTENTES.

## ■ RIO GRANDE DO SUL

- SÃO EMPRESAS COM (+) DE 5.000 ÍTENS DE ESTOQUE QUE DEIXARAM DE TER FUNCIONÁRIOS EFETUANDO COMPRAS DIRETAS NOS DIVERSOS FORNECEDORES E SE ABASTECEM DIRETAMENTE EM APENAS 1 FORNECEDOR
- DROGARIAS
- (+) DE 40 PEQUENAS EMPRESAS COM LOJAS DE ARTIGOS DE TOUCADOR E DE BELEZA QUE SE SUPREM ATRAVÉS DE UMA EMPRESA TERCEIRIZADA

# EMPRESAS QUE JÁ ESTÃO FAZENDO TERCEIRIZAÇÃO, DO NOSSO CONHECIMENTO

- DOW QUÍMICA
- CARBOCLOORO
- RHODIA
- FAIRWAY
- 3 M
- UNION CARBIDE

**EXISTIRÁ FUTURO NA**  
**TERCEIRIZAÇÃO?**

## SIM

- COM RESULTADOS PRÁTICOS DE RETORNO
- COM CONFIANÇA E ÉTICA
- CASO SEJAMOS ARROJADOS E SEM PARADIGMAS
- OTIMISTAS E VISIONÁRIOS

# NÃO

- SE FORMOS PESSIMISTAS
- SE FICARMOS ACOMODADOS NOS “STATUS QUO”
- SE NÃO TIVERMOS CONFIANÇA NOS RESULTADOS
- SE NÃO TENTARMOS NOVAS SOLUÇÕES

- QUAL A ESTRATÉGIA DA ÁREA DE COMPRAS PARA AS PRINCIPAIS MATÉRIAS PRIMAS?
- QUAL O NOSSO TEMPO DEDICADO NO ESTUDO E NA ANÁLISE DESSAS MATÉRIAS PRIMAS E DAS FONTES DE FORNECIMENTO?
- QUAL TEM SIDO NOSSO REAL ESFORÇO NO DESENVOLVIMENTO DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS?

**OBRIGADO**

**VITAL MARTINS FILHO**

**OUTUBRO/1997**

**IIR**

**CATHO**