

**COMPRAS 4.0 MAPEAMENTO DE PROCESSOS DE COMPRA DE PEÇAS
AUTOMOTIVA (ATACADO) PARA REVENDA EM VAREJO**

PANCERI, Andre. LIMA, Adriana G. SOUSA, Eleandra F. ZENI, Joana. BARBOSA, Joao Gilberto. ALTMAN, Marcelo D. POPP, Tadiane R.

Resumo

Atualmente as tecnologias digitais vem dominando a maioria das empresas e indústrias, remodelando a forma de como os trabalhos têm sido desenvolvidos. A modelagem do processo segundo Ferreira (2013b, p. 22), é uma abordagem administrativa e se apresenta com uma abrangência muito reduzida em comparação com a gestão por processos, que é um estilo de gerenciamento da própria organização. Nos dias atuais, a introdução de novos conceitos como a produção baseada na Internet não só permite melhorar a comunicação entre fabricantes, clientes e fornecedores (URBIKAIN et al., 2016) como também cria novas maneiras de atender os clientes através de novos modelos de negócios, assim podendo agilizar o processo como um todo. Entretanto, cada revolução econômica e industrial trouxe novos desafios e determinou novas abordagens dentro das organizações (PEREZ, 2010). As empresas que desejam percorrer a trajetória para a Indústria 4.0 devem avaliar suas capacidades e adaptar suas estratégias de forma a implementá-la nos cenários apropriados. Sendo assim, o objetivo desse trabalho é demonstrar o mapeamento do processo compras 4.0, de peças automotivas. O processo tem início quando o gestor de produtos (comprador) por meio de um software identifica um produto em falta, em seguida, via

software, ele realiza um pedido aos fornecedores de acordo com sua necessidade. A possibilidade de automação dos processos da gestão de compras transformará as operações internas da empresa, tornando o processo menos reativo e muito mais estratégico, eficiente e eficaz. Com o uso da tecnologia, rotinas manuais darão lugar a processos e atividades automatizadas promovendo ganhos de tempo e eficiência. A era Compras 4.0 dentro da empresa será marcada pela utilização de sistemas automatizados e pelo uso de tecnologias digitais, reforçando o papel estratégico dos profissionais da área na busca por melhores negociações e soluções de valor agregado para o cliente final. O objetivo da automação é acelerar os processos para liberar os compradores de tarefas repetitivas e demoradas, permitindo que eles se concentrem em operações mais críticas para os negócios. Dentro do escopo, o relacionamento entre compradores e fornecedores será muito mais dinâmico. Dessa forma, os processos ficarão mais fáceis, os custos menores e as chances de erros diminuirão significativamente.

As partes envolvidas no processo são: Fornecedores; logística (transportadora); gestor de produtos; setor de cadastro de produtos; departamento fiscal; almoxarifado.

A metodologia utilizada na presente pesquisa é uma abordagem indutiva, o qual permite verificar e observar particularidades de uma teoria já existente e aplicada por um aluno. Para desenvolver o desenho foi utilizada a ferramenta de BPMN HEFLO, na qual é possível desenvolver o diagrama do processo. Com a expansão do universo virtual, grande parte das transações comerciais efetuadas nos mais variados segmentos passou a ser feita via ferramentas tecnológicas e web, o que inaugurou uma nova era de consumo, caracterizada pelo surgimento do que se trata de compras 4.0. As compras 4.0 consistem em um cenário mercadológico em que o setor da empresa que é responsável pelas transações comerciais emprega a tecnologia às suas estratégias de negócio com o objetivo de conferir mais eficiência às operações.

Este processo tem por objetivo realizar a compra de mercadoria automobilística para estoque, o funcionário responsável pela compra das peças identifica a demanda por meio da verificação de estoque utilizando o sistema, em seguida realiza um pré-pedido e solicita a compra junto a fábrica, o fabricante valida o pedido de compra e envia para o cliente, este recebe a confirmação da compra, em seguida é emitida a nota fiscal e importada para o sistema de departamento fiscal, o qual envia a NF para o almoxarifado que irá conferir a mercadoria, caso haja problemas com a mercadoria o setor de divergências irá ajustar as advertências e solucionar o problema, então após a mercadoria ser entregue corretamente finaliza-se o processo. Já no caso de a mercadoria estar de acordo com o pedido, o processo é encerrado. Entretanto observa-se que há pontos falhos no decorrer do processo e que este necessita de melhorias, para que haja maior agilidade e eficiência. Por este motivo a importância de encurtar os processos, utilizar novas tecnologias e o amplo acesso à informação, nos remete a um "trabalho inteligente", no qual o foco é nas tarefas que de fato geram valor para o fim desejado, reduzindo custos, atrasos e tornando o processo de compra mais ágil. Optar por Encurtar o ciclo de compras dos produtos traz uma série de benefícios, como: Atender às expectativas dos clientes; redução de custo; maior retorno sobre o investimento; maior fidelização de clientes. Para melhorar a rentabilidade, automatizar o processo de compras e reduzir os custos inicia-se um ciclo positivo de eficiência, oferecendo produtos de qualidade e uma enorme vantagem competitiva.

Conclui-se que a metodologia de BPMN é investimento seguro e de rápido retorno, de fácil entendimento que permite um controle mais eficaz dos processos. A análise dos processos incluindo necessidades e oportunidades, estratégias de negócio, redução de custos e consequentemente a otimização dos processos com TI, obteve um excelente retorno e atendeu as necessidades de negócio real, colaborando para que a organização alinha-se seus processos de negócio com a estratégia organizacional. Pode-se dizer que a era Compras 4.0 está acontecendo e está tomando conta cada vez mais do mercado, onde a tecnologia está movendo as estratégias de

negociação assim podendo agilizar mais o andamento do processo, as partes interessadas devem unir-se para apoiar e contribuir para o sucesso desse avanço. Como explorado, a Internet já possibilita um desenvolvimento e uma produção conjunta entre fornecedor e cliente, proporcionando ao fornecedor conhecer dados sobre o processo do seu cliente para fabricar produtos com mais qualidade e no prazo esperado. Com a automação, todas as operações referentes à área de compras da empresa são realizadas com maior agilidade, assim, orçamentos, cotações, ordens de serviços, registros de entrada e saída, recebimentos e contratos são formulados e executados com maior rapidez. A adoção de recursos tecnológicos para a implementação dessa modalidade de compras só traz benefícios, tornando todo o negócio muito mais organizado, ágil, competitivo, econômico, lucrativo, integrado e estratégico.