

ABC da automatização do ciclo de **compras e** **aquisições**

Objetivos, vantagens e benefícios





ABC da automatização do ciclo de compras e aquisições. Objetivos, vantagens e benefícios

- 01 Introdução
- 02 Homologação de fornecedores
- 03 Desafios dos processos manuais
- 04 Superar os desafios do S2P com a automatização no processo de compras
- 05 Processo de gestão de contas a pagar
- 06 Métodos de entrega de soluções
- 07 10 chaves para o sucesso do seu projeto de automatização de processos
- 08 Conclusão
- 09 Nós somos **SERES**

01 Introdução

Num **panorama empresarial** cada vez mais incerto, existe uma necessidade especial de criar uma experiência comercial vantajosa para todos. Para o conseguir, as empresas devem concentrar-se em capacitar e construir relações fortes em todo o seu ecossistema.

Por este motivo, a SERES coloca à disposição das empresas uma plataforma tecnológica concebida com o objetivo de gerar um crescimento e impacto positivo, onde todas as áreas envolvidas na cadeia de compras e vendas possam partilhar do mesmo sucesso



Empresas mais competitivas, mais ágeis e adaptadas aos novos desenvolvimentos e ambientes legais.



Maior índice de satisfação e melhora da relação comercial através da rastreabilidade de processos.



Equipas mais motivadas em consequência de um trabalho gratificante e significativo.



Reforçamos o nosso compromisso com o planeta através de processos de digitalização com a redução do uso de papel.



Uma experiência de compras moderna, automatizada e mais eficiente, impulsionando a satisfação de todos os parceiros comerciais.



Contribuímos para o desenvolvimento económico através da tecnologia e impulsionamos a criação de emprego qualificado e de qualidade.

A importância da automatização dos processos tem sido uma tendência crescente nos últimos anos. Com o desenvolvimento de um mercado cada vez mais competitivo, as empresas são confrontadas com uma necessidade real: a otimização e automatização de todos os processos é essencial para melhorar a eficiência e reduzir os custos.

Uma boa gestão de compras é um fator-chave no panorama empresarial, uma vez que envolve a otimização do funcionamento das empresas através da aquisição de bens e serviços. Ao longo dos anos, e mais ainda na última década, verificámos como este processo evoluiu do manual para o digital, ultrapassando o erro humano, as ineficiências e um maior risco de perdas financeiras.

02 Homologação de fornecedores, primeiro passo essencial para otimizar o processo de compras

A homologação de fornecedores é um ponto estratégico no processo de compras. Trata-se de um recurso através do qual os fornecedores são avaliados para garantir que cumprem as normas e os requisitos necessários para satisfazer as necessidades da empresa. Alguns dos requisitos a serem avaliados são:

01 Qualidade do serviço e/ou produto

É necessário confirmar se os serviços e produtos oferecidos pelo fornecedor cumprem as normas de qualidade estabelecidas. Para o efeito, é necessário analisar as certificações e os sistemas de gestão da qualidade.

02 Solidez financeira

A estabilidade financeira e a solvência do fornecedor devem ser analisadas. Para o efeito, é necessário rever as demonstrações financeiras e a capacidade da empresa para gerir os volumes de produção.

03 Gestão ambiental e sustentabilidade

Através da avaliação das práticas ambientais e sustentáveis do fornecedor, e responsabilidade social das empresas.

04 Gestão dos riscos

É essencial avaliar os riscos associados ao fornecedor, bem como efetuar uma avaliação da continuidade das atividades e dos planos de contingência.

05 Capacidade tecnológica

É necessário avaliar a infra-estrutura tecnológica do fornecedor e a sua capacidade de inovação.

06 Capacidade de produção

Deverá ser analisada a infra-estrutura, a capacidade de produção e o cumprimento dos prazos de entrega das mercadorias.

07 Conformidade legal e regulamentar

É essencial verificar se o fornecedor cumpre a regulamentação nacional e internacional em vigor, se necessário.

Estes são os requisitos fundamentais, mas muitos outros podem ser avaliados em função das necessidades da empresa. É também de salientar que o processo de aprovação deve ser dinâmico, permitindo revisões periódicas para garantir que os fornecedores continuam a cumprir as normas exigidas.

Etapas a seguir para aprovação de fornecedores

Uma vez estabelecidos os critérios de homologação, a **SERES recomenda os seguintes passos para iniciar o processo:**

Análise e classificação dos fornecedores: A plataforma permite uma visão global do tipo de fornecimento, e deteta que categorias e fornecedores são suscetíveis de necessitar de um procedimento de homologação e quais são os pontos mais relevantes a avaliar.

Questionários de homologação: É aconselhável definir dois tipos de questionários que os fornecedores devem cumprir.

- **Questionário padrão:** Aplicável a todos os fornecedores, independentemente da categoria a que pertencem. Neste procedimento, serão avaliados aspetos comuns, coletivos ou individuais.
- **Questionário especializado:** Adaptado a cada uma das categorias, em função do tipo de produto ou serviço.

Avaliação dos questionários: Uma vez recebidas as respostas, pode ser desenvolvido um sistema de pontuação para avaliar de forma objetiva todos os fornecedores da mesma categoria.

Avaliação (visitas às instalações dos fornecedores): Os objetivos são avaliar uma série de fatores previamente definidos no questionário, verificar a veracidade das respostas, minimizar o risco das operações e verificar o potencial dos fornecedores.

Relatório de aprovação: Na fase final, é gerado um relatório com todos os passos e conclusões obtidos nas fases anteriores.

Como é que posso tirar o máximo partido da **acreditação de fornecedores**?

O processo de acreditação de fornecedores centra-se na qualidade, eficiência e colaboração a longo prazo. Através deste processo, as empresas podem assegurar a continuidade operacional e obter vantagens competitivas significativas.

Atualmente as empresas enfrentam-se a múltiplos desafios quando lidam com um procedimento de homologação de fornecedores, especialmente devido à falta de recursos e ferramentas tecnológicas. Por este motivo, é essencial dispor de um **Módulo de Gestão de Fornecedores** que simplifique o processo.

As principais funções

Registrar fornecedores

Personalização de formulários

Classificação de fornecedores

Apoiar o processo de homologação

Recolher informação de forma automática e periódica

Aprovar fornecedores com base nos critérios definidos

Pesquisar e visualizar toda a informação

Gerir os perfis

Armazenar num ponto comum toda a informação

Com a **aprovação automatizada** dos fornecedores obtemos mais vantagens como: **qualidade, preço, tempo e menos riscos**.

03 Desafios dos processo manuais

Quando os processos de aquisição são manuais ou pouco automatizados, estão frequentemente associados a problemas financeiros e operacionais que afetam negativamente a eficiência diária da empresa.

O problema inicial quando se digitalizam e transformam processos internos, deve-se ao facto de o trabalhador passar grande parte do tempo em tarefas manuais. Há alguns anos, estas tarefas não eram um grande problema para as empresas, mas atualmente são. É por isso que devemos concentrar-nos na digitalização e na automatização dos processos. Desta forma, as empresas podem dedicar os seus recursos a tarefas que realmente geram oportunidades de negócio e rentabilidade.

Após anos de trabalho e aconselhamento de clientes, na SERES identificámos cinco grandes obstáculos ao sucesso dos processos de compras e de contas a pagar

Processamento de faturas: O processamento manual atrasa o ciclo de compras e aprovisionamento, dificultando a obtenção de descontos por pagamento antecipado e incorrendo em encargos por atraso de pagamento. Estes fatores podem dificultar a relação entre os agentes (fornecedores e clientes).

Falta de rastreabilidade e de acompanhamento: Ter acesso à informação sobre o estado de uma fatura (recebida, aceite, rejeitada, pendente de pagamento, etc.) proporciona controlo e estabilidade ao processo. Oferece ainda às empresas a possibilidade de avaliarem os seus processos operacionais e atuarem de forma corretiva, desenvolvendo novas ações estratégicas.

Custos elevados no processo de faturação: O processamento manual de faturas implica ineficiências no manuseamento, impressão e armazenamento das faturas.

Baixa exatidão: Em qualquer processo manual de introdução de dados, o risco de erro ou perda é elevado. Este aspeto deve ser crítico em qualquer empresa e sujeito a auditorias externas.

Dificuldade de acesso e recuperação de dados: Qualquer processo efetuado manualmente dificulta o acesso às informações e documentos trocados, tornando-o praticamente impossível em alguns casos.



04 Ultrapassar os desafios das S2P no processo de compras

Está provado que, nos casos acima mencionados, a automatização de processos é fundamental para superar os desafios dos processos de compras e contas a pagar. Da mesma forma, devemos ter em conta que os resultados obtidos dependerão da eficácia da estratégia aplicada. Neste sentido, na SERES, com base na nossa experiência, estamos sempre empenhados na digitalização e automatização dos processos. Esta estratégia terá como pilares fundamentais tanto os objetivos da empresa como os de todas as partes envolvidas (fornecedores e clientes).

Como é que a plataforma tecnológica SERES funciona?

A solução de automatização de compras SERES integra-se com qualquer sistema de gestão ou ERP do mercado, permitindo a automatização completa do ciclo de compras e aprovisionamento, desde a homologação de fornecedores até ao pagamento da fatura. Trata-se de uma solução modular que permite uma automatização completa dos processos. Desta forma, as empresas poderão fazer face aos problemas que surgem nos processos manuais derivados da falta de coordenação e transparência que lhes está associada.



Gestão de fornecedores e contratos: Trata-se de um conjunto de processos que permite a uma empresa identificar, qualificar, integrar, transacionar, colaborar e selecionar fornecedores para a sua atividade.

Ultrapassar os desafios S2P com a automatização da cadeia de abastecimento



Encomendas eletrónicas: Desenvolvemos a nossa própria plataforma de intercâmbio, a qual permite aos nossos clientes adaptarem o seu processo de compra e venda, possibilitando a seleção de artigos ou serviços e criar um pedido de encomenda. Posteriormente é gerada uma requisição de compra ou uma cotação associada a esse pedido de compra. Este processo pode ser configurado com um fluxo de aprovação personalizável, otimizando o processo de compra para a empresa. A plataforma envia automaticamente o pedido à pessoa responsável pela aprovação, permitindo-lhe verificar as despesas associadas à encomenda. Neste caso, os clientes receberão sempre informações sobre os seus processos em tempo real.



Receção dos bens ou serviços. Uma vez recebidos os bens ou serviços contratados, o cliente regista a entrada da mercadoria no formulário de pedido de compra, para que, quando a fatura for recebida, possa ser processada atempadamente. A qualquer momento, o pedido de compra pode ser atualizado com as quantidades recebidas, quer seja para parte ou para a totalidade da encomenda.



Processo de faturação. Assim que o cliente recebe a fatura, esta é imediata e automaticamente introduzida na plataforma, uma vez que houve um processo prévio de aprovação da encomenda ou da ordem de compra. Após o processamento da fatura, esta é automaticamente enviada para aprovação e arquivo, permitindo ao cliente aceder à mesma a qualquer momento através do seu perfil de utilizador na plataforma.



Acompanhamento e pagamento da fatura. Após a aprovação da fatura através de um sistema automático de atribuição e validação, a mesma é paga. O fornecedor tem sempre a rastreabilidade do estado da sua fatura. Além disso, uma vez que o cliente tenha comunicado a totalidade do pagamento e a sua data de execução, procedemos de acordo com o acordado.

05 Processo de gestão de contas a pagar

Neste ponto, devemos considerar as pessoas que estarão envolvidas no processo de contas a pagar.

Dentro deste processo, o **diretor financeiro** (CFO) será o principal interveniente, mas não podemos esquecer que ele irá interagir com o Gestor administrativo de compras.



Quais são os principais problemas com que um diretor financeiro se depara?

A falta de automatização dos processos e a ineficácia no planeamento e na aquisição de bens ou serviços podem levar a problemas no processo de compras que, consequentemente, podem resultar em descontrolos de custos quando tentamos garantir um serviço mínimo aos nossos clientes.

Suma, os CFO deparar-se-ão com uma falta de controlo orçamental resultante de:

- 1 Pedidos de aquisição de bens e serviços fora do orçamento.
- 2 Faltas de controlo dos custos indiretos.
- 3 Ineficiências nos sistemas de encomenda e de gestão das faturas dos fornecedores, desde a receção até ao pagamento, que conduzem a quebras de produtividade e de custos.
- 4 Erros na gestão dos fornecedores que conduzem a ineficiências na gestão de tesouraria, tais como:
 - ▶ Efetuar pagamentos antecipados que não são planeados ou controlados pela empresa.
 - ▶ Não aproveitar as oportunidades de desconto por pagamento antecipado para rentabilizar os excedentes de tesouraria ou para reforçar financeiramente os fornecedores.

Processo de gestão de contas a pagar

Qual é considerada a melhor solução para os problemas que se colocam aos diretores financeiros?

A solução para resolver os problemas acima mencionados reside na digitalização e automatização dos processos de compras e de contas a pagar. Isto trará ao processo agilidade, precisão, controlo, transparência total das despesas, bem como visibilidade e rastreabilidade total do processo.

A automatização melhora a eficácia e a eficiência, reduzindo os custos em todo o processo de compras e vendas, oferecendo aos clientes e fornecedores os seus próprios espaços de trabalho com KPIs personalizáveis de acordo com as necessidades do negócio, bem como painéis de controlo e relatórios para a melhoria contínua da monitorização destes processos.

Entre as vantagens encontradas na automatização dos processos de contas a pagar, podemos destacar as seguintes:

Gestão dos custos indiretos: Melhorada e controlada também a nível orçamental.

Gestão eficiente das faturas dos fornecedores: Graças à correspondência automática das faturas com o número de encomenda aprovado e a documentação correspondente.

Racionalização e facilitação da aprovação de pagamentos: Permite uma melhor utilização dos descontos por antecipação de pagamento.

Acompanhamento centralizado das transações: O responsável administrativo de compras e o diretor financeiro podem acompanhar as transações desde a requisição até à receção do produto ou serviço, permitindo a elaboração de relatórios completos sobre requisições, bens adquiridos, encomendas processadas e pagamentos efetuados.

Melhor visibilidade das despesas: Isto traduz-se numa contabilidade mais precisa, pagamentos atempados e melhores relações com os fornecedores. Os painéis de controlo e os relatórios permitem-lhe monitorizar o desempenho do processo e melhorar a eficiência da gestão de contas, acelerar o encerramento financeiro e reduzir o risco de fraude.

06 Métodos de entrega de soluções

A SERES é especialista no desenvolvimento de soluções centradas na digitalização e automatização dos processos de compra e venda que garantem a otimização do crescimento e da rentabilidade dos nossos clientes. Como parceiro líder de plataformas de intercâmbio de documentos comerciais (na nuvem), o processo de implementação da nossa solução é feito de forma ágil, proactiva e com a mínima margem de erro. Ao longo de todo este processo, apostamos na transparência e na clareza da informação sobre o estado de todos os intervenientes envolvidos, promovendo sempre a flexibilidade na execução.

Implementação do projeto:

Utilizamos metodologias ágeis em todo o processo de integração entre o seu negócio e a nossa plataforma: Isto permite que os nossos parceiros e clientes possam obter o máximo valor em todas as fases do processo.

Algumas das vantagens da utilização destas metodologias são:

Otimização da realização dos benefícios com uma visibilidade mais rápida do **ROI** (Return On Investment).

Flexibilidade para tomar medidas corretivas, modificações ou tomar decisões com base no contexto e na experiência.

Entrega rápida de **funcionalidades**.

Investimento de recursos nas funcionalidades e características mais valiosas.

Maior conhecimento e compreensão de todos os processos, graças ao envolvimento multifuncional em todas as fases do projeto.

Redução dos riscos e dos custos de arranque.

Métodos de entrega de soluções

Fases próprias da **implementação da plataforma** de intercâmbio **SERES**:

1

Desenvolvimento e assinatura do plano de projeto:

Todos os projetos na SERES começam com um processo de avaliação que nos ajuda a elaborar e desenvolver um plano de projeto, assinado antes do início do desenvolvimento efetivo e que confirma o quadro geral sob o qual todo o projeto será executado.

2

Início do projeto: Os consultores da SERES estabelecem relações relevantes com todos os membros da equipa estabelecida. São determinados objetivos gerais e prazos para o desenvolvimento para cada uma das fases.

3

Implementação e ampliação do projeto base: É estabelecida a solução/plataforma base sobre a qual serão configurados os módulos necessários de acordo com as necessidades do cliente.

4

Entrega final do projeto e registo de utilizadores: A solução é configurada de forma modular. Os utilizadores podem selecionar os módulos contratados, assim como fazer testes, personalizar, integrar e aceitar as funcionalidades de acordo com as necessidades da sua empresa.

Métodos de entrega de soluções

Gestão da mudança:

Durante a implementação, é importante conceber um plano abrangente de gestão das mudanças. A gestão da mudança é um conjunto de processos e técnicas que permitem alcançar o resultado desejado com a máxima aceitação do utilizador, fornecendo a informação certa às pessoas certas e no momento certo.

Os especialistas altamente qualificados e certificados da SERES trabalham em colaboração com a sua empresa para alinhar e definir expectativas e estratégias. Partilhamos alguns dos resultados mais comuns que as empresas podem esperar com uma gestão eficaz da mudança:

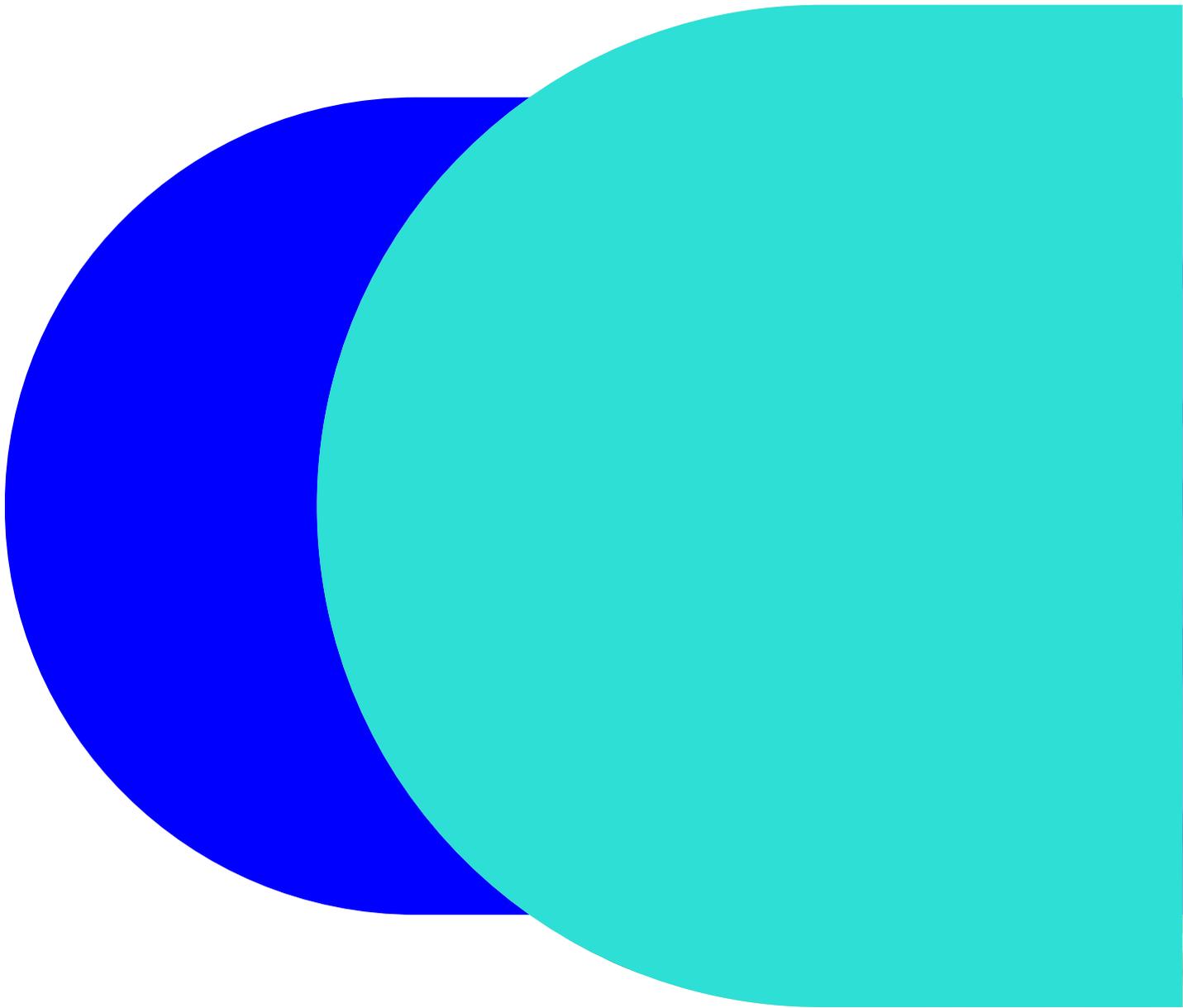


Métodos de entrega de soluções

Metodologia **plataforma tecnológica SERES:**

A SERES recomenda sempre que as empresas que pretendem implementar um projeto de automatização S2P realizem uma avaliação, ou seja, analisem o processo existente e identifiquem o maior número possível de pontos de interação manual. Muitas vezes, pode haver um passo manual no processo de encomenda de uma empresa que tem uma importância crítica e, portanto, não deve ser eliminado, mas simplesmente automatizado sempre que possível.

A nossa experiência tornou-nos conscientes da importância em compreender os processos comerciais dos clientes e em analisar a sua utilização. Desta forma conseguimos saber qual o momento certo para identificar áreas onde o papel pode ser eliminado de forma a se obter benefícios. Um aspeto importante desta abordagem é manter a simplicidade.



07 10 chaves para o sucesso do seu projecto de automatização de processos



1

Compreenda os seus desafios e quais são as suas prioridades.

Quais são os aspetos que a empresa tem de considerar para automatizar os processos de compra e venda?

2

Pergunte a si próprio que partes do processo preciso de melhorar?

Introdução manual de dados e ineficiências do processo, fluxos manuais de aprovação de faturas, documentação em papel que leva à perda de faturas e outras ineficiências?

3

Consulte a equipa envolvida no processo.

Inclua o departamento financeiro, compras, IT, etc.

4

Defina objetivos e metas quantitativos.

Por exemplo: reduzir os custos e tempos de processamento de documentos; reduzir o tempo médio de processamento de uma fatura, desde a receção até ao processamento e respetivo arquivo.

5

Definir objetivos qualitativos.

Por exemplo: conformidade legal, redução do risco de fraude, aumento da visibilidade e rastreabilidade dos processos, entre outros.

6

Escolha a solução que melhor se adapta às necessidades da sua empresa.

Flexível e modular para os casos mais complexos, disponível na nuvem, integrada com o seu ERP ou sistema de gestão, etc.

7

Comece com a captura inteligente de documentos, reconhecimento avançado de caracteres e extração inteligente de dados.

Capture documentos em papel e digitais através de qualquer canal, com um processamento eficiente e consistente e uma pesquisa de texto completo semelhante à do Google.

8

Aproveite as vantagens da automatização de processos numa solução na nuvem.

Permite que os processos sejam aprovados e acompanhados a partir de qualquer lugar e a qualquer momento.

9

Escolha uma única ferramenta que possa automatizar todos os processos do fluxo compra-venda.

Dê prioridade ao simples.

10

Transforme-se e torne-se um "inovador"

Com um sistema de automatização de processos produtivo e eficiente.

08

Conclusão

Na situação atual, em que as faturas dos fornecedores e os departamentos de compras continuam a enfrentar os desafios do processamento manual, continuam a surgir novas tecnologias de automatização e cada vez mais empresas adotam novas formas de tecnologia. As vantagens da automatização do ciclo de compras são demasiado significativas para serem ignoradas.

A importância da automatização nas compras tem vindo a aumentar nos últimos anos. Com o aumento da concorrência e a necessidade de otimizar os processos, a automatização tornou-se uma ferramenta fundamental para melhorar a eficiência e reduzir os custos.

A gestão de compras é uma componente crucial de qualquer empresa, envolvendo a aquisição de bens e serviços necessários ao seu funcionamento. Historicamente, este processo tem sido manual, tornando-o vulnerável a erros humanos, criando ineficiências e aumentando o risco financeiro.

Com sistemas automatizados as empresas podem normalizar processos, estabelecer definir regras e reduzir a necessidade de intervenção humana nas tarefas do dia-a-dia. Isto proporciona e gera eficiência, exatidão, redução de custos e reforça as com os fornecedores.

A incorporação da automatização no processo de aquisição capacita as empresas dando uma vantagem competitiva ao racionalizar as suas operações melhorando o seu desempenho global. Este investimento não só gera benefícios a curto prazo, como também estabelece as bases para um crescimento sustentável no futuro.

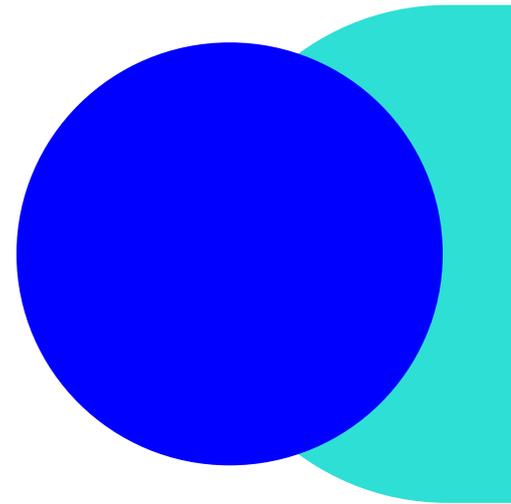
Apesar de ainda se sentir algumas incertezas e dúvidas com a automatização, a verdade é que este processo acrescenta inúmeras vantagens às relações comerciais, adaptando-se a diferentes tecnologias e plataformas.

Quando consideramos diferentes fluxos de trabalho e a complexidade organizacional, a ideia de adotar uma solução de automatização pode parecer assustadora, no entanto, com um fornecedor sólido e uma solução ajustada à realidade de cada empresa, a mudança pode ser gerida de forma equilibrada de forma que a implementação responda, na sua totalidade, às necessidades específicas de S2P de cada empresa. Com a abordagem correta, a automatização é uma ferramenta poderosa melhorar a eficiência e a eficácia dos processos empresariais.

09 Nós somos SERES

Nunca foi tão fácil deixar para trás os processos manuais no seu ciclo de compras. Na SERES, oferecemos serviços fiáveis que incluem aconselhamento e apoio em todas as fases da mudança.

Somos especialistas em **faturação eletrónica, EDI e transformação digital** dos processos de compra e venda



Queremos ser o seu parceiro de confiança no caminho para a digitalização através de uma solução única e completa:

Antecipando os novos enquadramentos legais, desenvolvemos **soluções a nível nacional e internacional** para garantir as **conformidades regulamentares e legais**.

A nossa solução global foi concebida para **otimizar e automatizar os processos S2P e O2C**, tudo no mesmo ambiente e através de um único fornecedor.

Com **mais de 30 anos de experiência** na evolução do intercâmbio eletrónico seguro de dados, apoiados pelo **GRUPO DOCAPOSTE**, líder internacional do setor, dispomos de conhecimento especializado para responder aos desafios e soluções que precisar.

