DIVISÕES TÉCNICAS

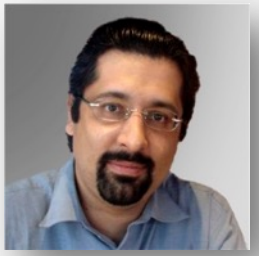
Instituto de Engenharia

VIUS

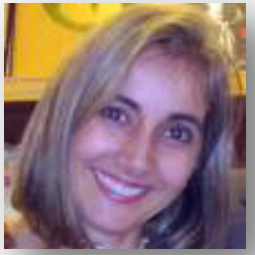
A área de aquisições na Construção Civil entra no mundo digital. Como se beneficiar dessa mudança?

Instituto de Engenharia – IE, São Paulo, julho de 2019

Apresentações

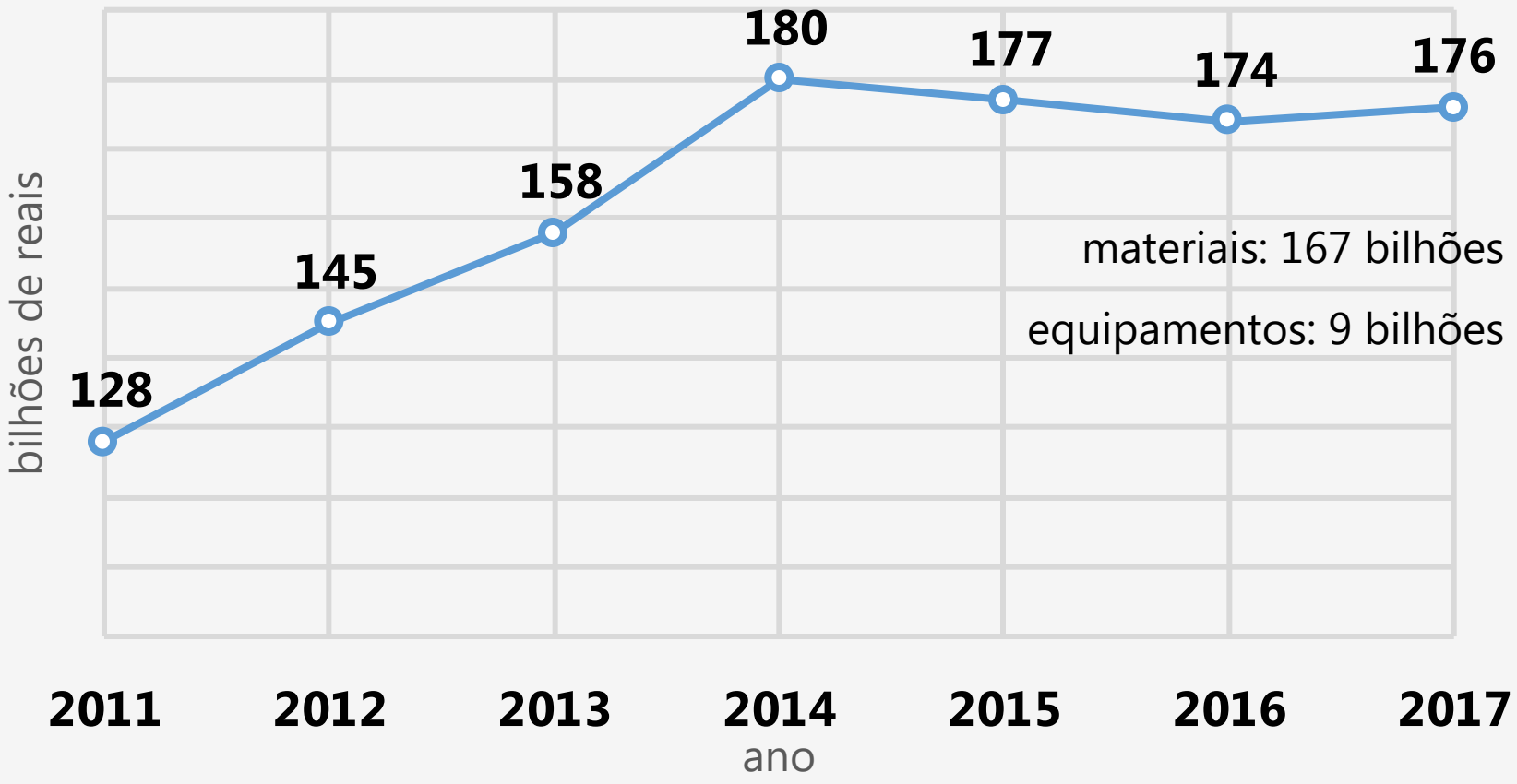


Marco Antonio Portugal
Mestre em Gestão da Inovação e Engenheiro Civil pelo Centro Universitário da FEI, com MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV, MBA Executivo em Administração pelo Ibmec e MBA em Administração pelo Centro Universitário da FEI, possui mais de 25 anos de experiência no setor de Construção Civil, sendo 19 deles em uma das dez maiores empresas do setor no Brasil, onde atuou como responsável por projetos de desenvolvimento estratégico, além da posição como gestor de Custos e Controle e de outras áreas. Possui certificação como *Project Management Professional – PMP®* pelo *Project Management Institute – PMI*.



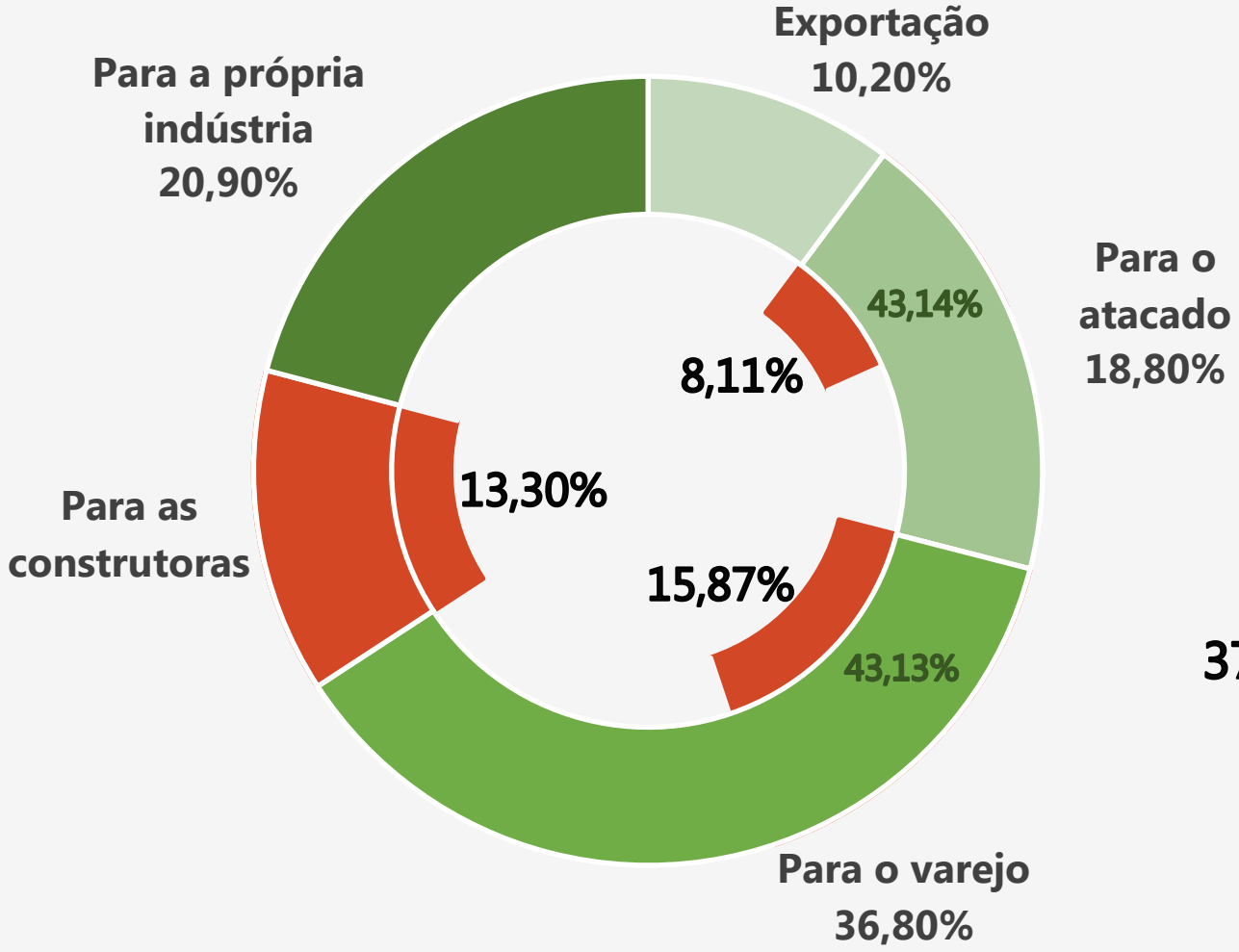
Tânia Regina Belmiro
Pós-Doutora em Engenharia de Produção (USP). Ph.D. em Engenharia de Produção (Heriot-Watt University, Escócia). Engenheira Eletricista (UFU). Certificação *PMP®* (PMI) e PRINCE2® *Pratictitioner in Project Management*. Auditora Líder ABNT NBR ISO 9001. Ministra treinamentos em *design thinking*, orientados à gestão de projetos. Instrutora do Sinduscon-SP no treinamento em gestão de projetos para engenheiros e coordenadores de obras. Desenvolve projetos de reestruturação, implementação de metodologias e PM *advisory* nas áreas de BPM e gestão de projetos (PMI, Método Ágil e PRINCE2®) em empresas de grande porte dos mais variados setores.

Vendas de materiais e de equipamentos para construção civil



Fonte: ABRAMAT/FGV, 2018

Composição anual das vendas da indústria



	13,30%
+	8,11%
	15,87%
	37,28%

37,28% equivalem a **R$ 66 bilhões** somente para as construtoras

Fonte: ABRAMAT/FGV, 2018

Highlights de uma construtora para a área de aquisições

processos de **compras**

condições de **pagamento**

prazos de **entrega**

novos **fornecedores**

cadastro de **fornecedores**

desenvolvimento de novos **fornecedores**

negociação de **preços** com os **fornecedores**

melhores **preços**

Principais desafios da área de aquisições de uma construtora

VIUS

- ✓ Procedimentos informais.
- ✓ Falta de controle na cotação, na aprovação e nos recebimentos das compras.
- ✓ Dissonância entre especificações técnicas e decisões de compras.

Processos de suprimentos

- ✓ Retrabalho.
- ✓ Propinas ("bolas").
- ✓ Captação de crédito (taxas altas embutidas nas faturas).
- ✓ Escolha errada de produto pelo uso de critério errado.
- ✓ Devoluções.
- ✓ Falta de atenção aos fretes.

Custos

- ✓ Prazo de entrega.
- ✓ Critérios de contratação.
- ✓ Qualidade do produto escolhido por preço.
- ✓ Pagamentos.
- ✓ Custo de oportunidade.

Gestão dos fornecedores

- ✓ Estoque mínimo.
- ✓ Estoque de segurança.
- ✓ PEPS.
- ✓ Registro das datas de entrada de saída do estoque.
- ✓ Programação de compras.
- ✓ Financeiro.

Gestão do cronograma

O início da era das oportunidades com o comércio eletrônico

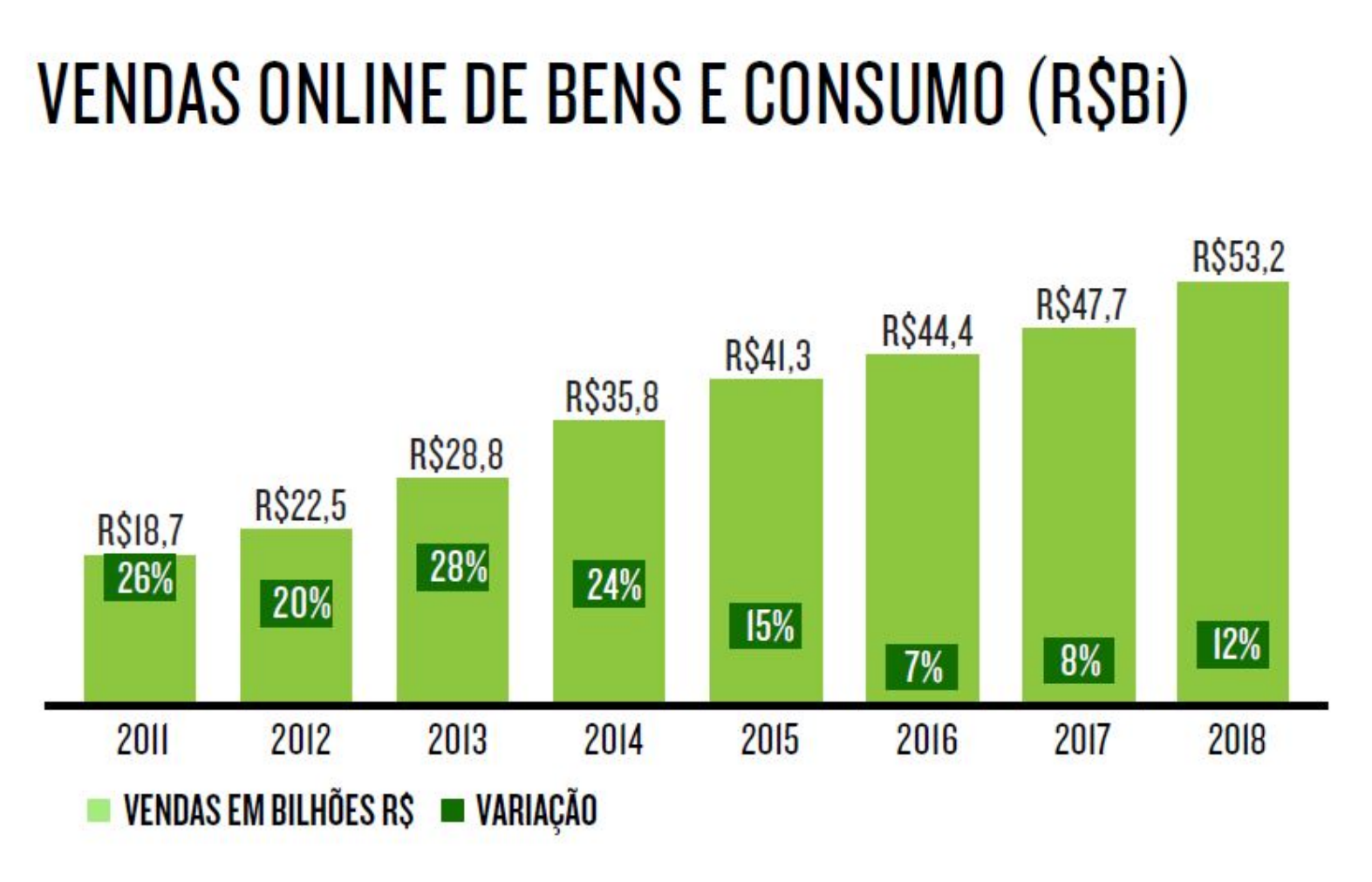
e-marketplace

Tecnologias de compra e de venda online

São chamadas de *e-commerce* e de *e-marketplace* e possibilitam principalmente:

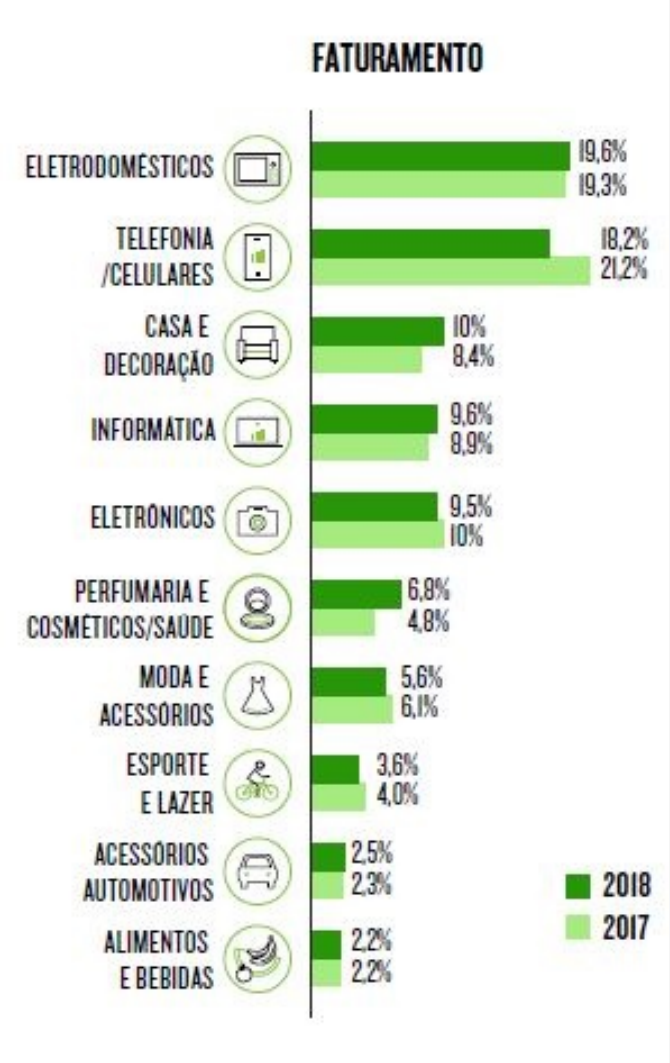
- ✓ **Reduzir drasticamente o tempo** de equipe dedicado à processos operacionais burocráticos;
- ✓ Dar **maior seguridade aos processos**, nos aspectos operacionais de combate à fraudes e à corrupção;
- ✓ Prover um **ambiente altamente competitivo**, o que estimula a redução dos preços ofertados;
- ✓ **Acesso ampliado** à opções de marcas e de fornecedores;
- ✓ **Custos unitários menores** que os custos de uma loja convencional;
- ✓ **Grande flexibilidade nos modelo de pagamento e de recebimento** comparados aos modelos tradicionais, com vantagens para compradores e para vendedores.

Vendas por *e-commerce* no Brasil

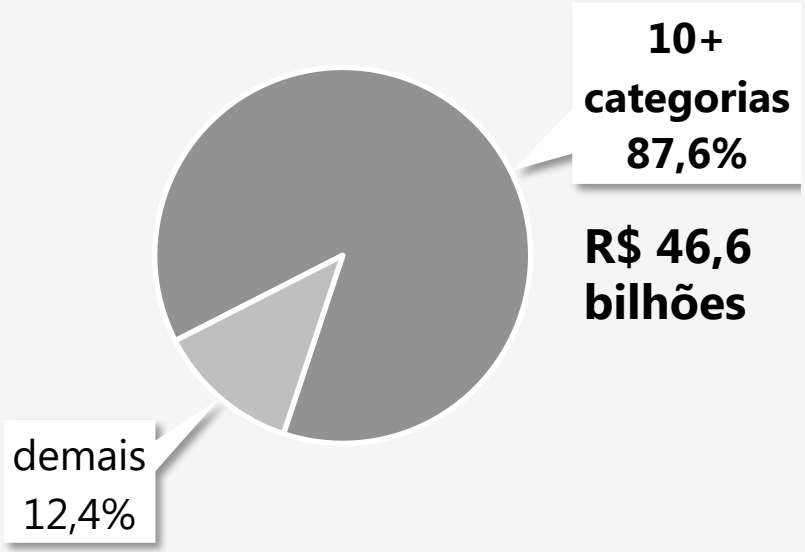


Fonte: Ebit, 2019

Share de categorias do *e-commerce*



Total de R$ 53,2 bilhões em vendas

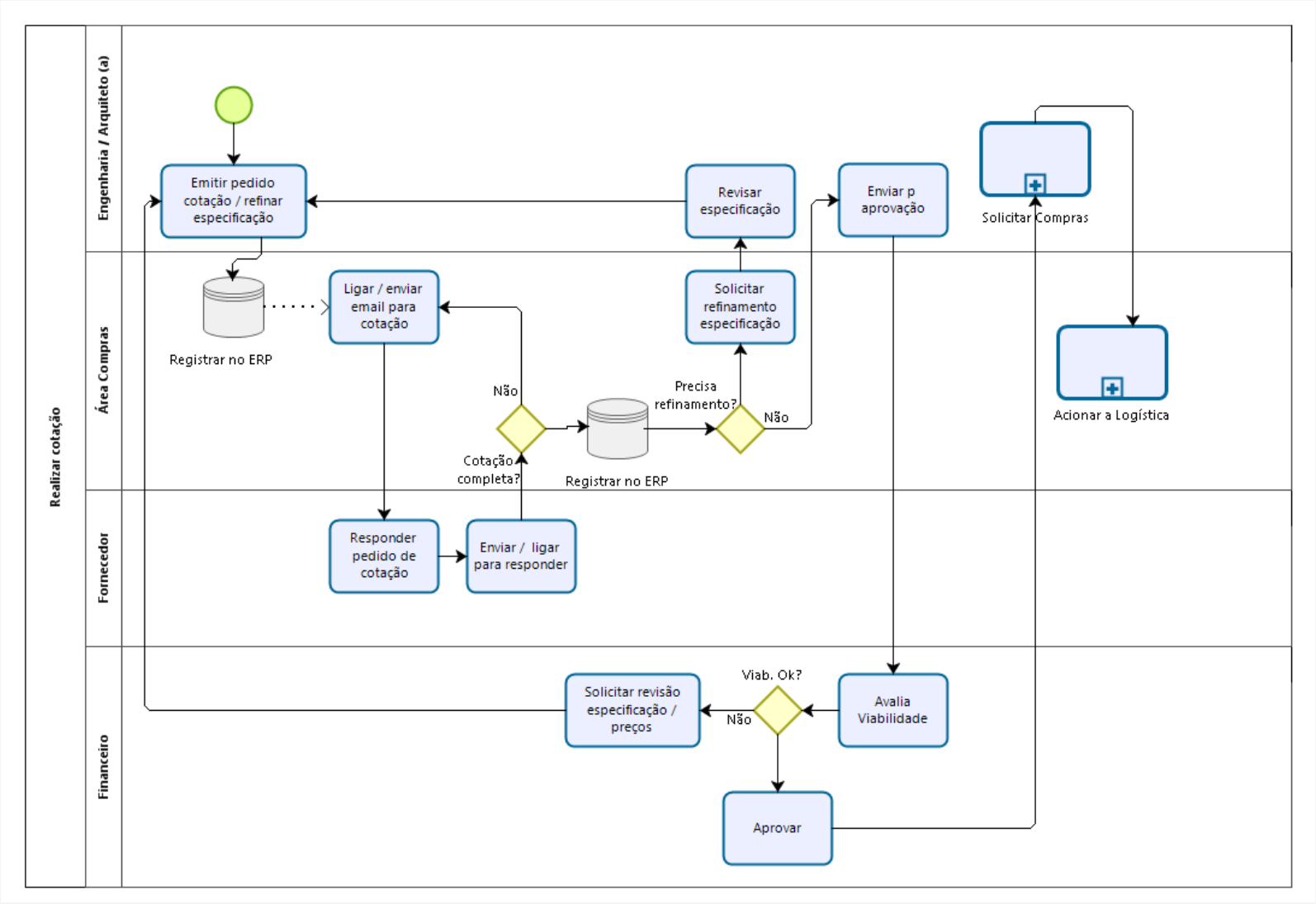


R$ 6,6 bilhões...

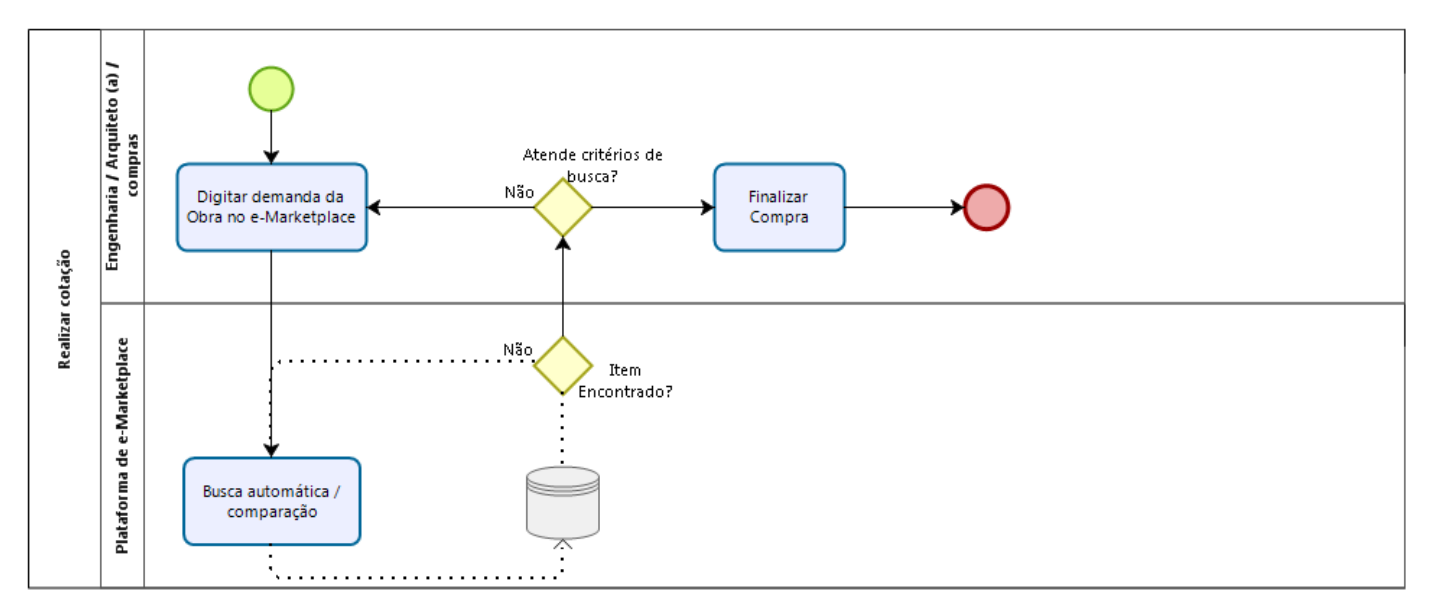
...mas, e as construtoras?

Fonte: Ebit, 2019

Processo de aquisição: Tradicional

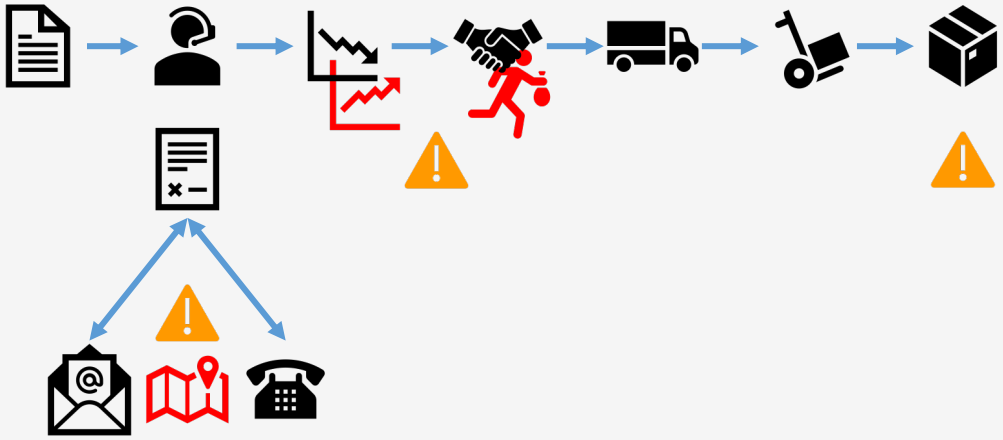


Processo de aquisição: Disruptivo

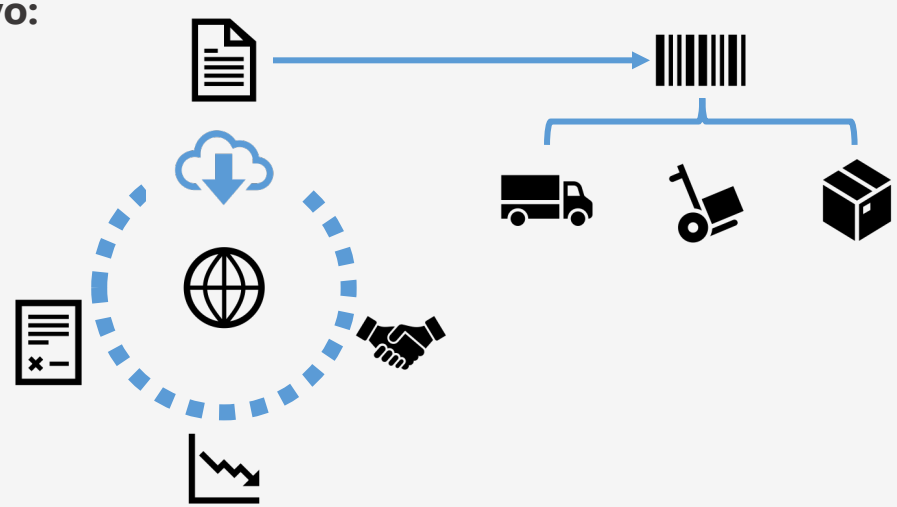


Diferenças básicas entre os processos de aquisições

Modelo Tradicional:



Modelo Disruptivo:



Vantagens para compradores e vendedores: principais diferenças

Modelo Disruptivo ***VS*** **Modelo Tradicional**

- ✓ Taxas organizadas e conhecidas;
- ✓ Certeza nos recebimentos;
- ✓ Melhor planejamento financeiro;
- ✓ Base de preços uniformizada;
- ✓ Agilidade e facilidade na tomada de preços;
- ✓ Opções seguras e rápidas de financiamento.

- ✓ Taxas variáveis e desconhecidas;
- ✓ Incerteza nos recebimentos;
- ✓ Oneração do fluxo de caixa pelas incertezas;
- ✓ Processo lento e custoso;
- ✓ Riscos de fraudes;
- ✓ Propostas sem equalização financeira.

MUITO OBRIGADO!!!

VIUS

https://vius.com.br

PERGUNTAS?

COMEÇE A VENDER. COMEÇE A COMPRAR.
ANUNCIE.

Contate-nos

contato@vius.com.br