

GESTÃO

COMPRAS Utilização da ferramenta para a redução de custos dos processos de compras gera controvérsias

Leilões reversos eletrônicos exigem cuidados

Empresas e analistas avaliam o relacionamento com fornecedores e a otimização de resultados sob a ótica do comércio eletrônico

SÃO PAULO

Amplamente utilizados por empresas dos Estados Unidos e Europa, os leilões reversos eletrônicos (LREs) ganham cada vez mais adeptos no Brasil na busca pela redução de custos para a compra de insumos, já que neste tipo de leilão os compradores oferecem lances com o objetivo de pressionar os preços para baixo.

A modernização dos processos de compras, motivada pelo crescimento do comércio eletrônico, tem ampliado a utilização da ferramenta para a negociação de equipamentos e suprimentos. Diante das ofertas proporcionadas, aliadas à conectividade de baixo custo e segurança nas transações realizadas por meio da Internet, especialistas avisam que as empresas devem avaliar com cautela a adoção dos LREs, alertando para o risco de deterioração do relacionamento com fornecedores.

A estratégia de compras em LREs vem sendo adotada há dois anos pela Arvin Meritor, fabricante de componentes e sistemas para a indústria automotiva. Neste período, a empresa participou de oito leilões reversos organizados pelo portal Mercado Eletrônico e afirma ter alcançado uma redução de até 15% na aquisição de itens variados, como embalagens e gás GLP, e na contratação de serviços de refeições corporativas e

→ EFICIÊNCIA

«Num processo eficiente, o ideal é selecionar os melhores fornecedores e procurar dar a eles o máximo volume de negócios»

CLÁUDIO SZAPSKI
SUPERINTENDENTE AECR

→ CAUTELA

«Nem tudo pode ser comprado em leilão. Não negociaria o aço, por exemplo, pois temos parceria com a Usiminas»

HELINGTON PIMENTA
COMPRADORA ARVIN MERITOR

frete de contêineres para os Estados Unidos. O comprador sênior da companhia, Helington Pimenta, ressalta, no entanto, que “nem tudo pode ser comprado em leilão. Não negociaria o aço, por exemplo, pois temos parceria com a Usiminas. Buscamos nos leilões produtos *standard* (que não são estratégicos para a empresa, como material de escritório, por exemplo) e, principalmente, serviços”. A empresa também vem utilizando os LREs para

vender sucata, e obtém ganhos anuais de até R\$ 14 milhões.

Alexandre Moreno, diretor de Sourcing (serviços de suprimentos) e Outsourcing (terceirização) do Mercado Eletrônico, avalia que o mercado comprador ainda tem algumas dúvidas em relação a esse serviço e por isto tem investido na segurança das negociações. “Nós temos investido na aproximação com nossos clientes e no mapeamento de seus interesses e oportunidades específicas às suas áreas”, diz.

A empresa, que tem registrado um crescimento de 40% ao ano, tem investido em revisões tecnológicas de forma periódica e em segurança máxima para garantir a proteção dos usuários. Ele pondera que o mercado tem amadurecido em relação à contratação de serviços, como telefonia e gás industrial, e que as empresas têm investido mais, em busca de ganhos operacionais.

A Superbid, que encerrou 2006 com estimativa de crescimento de 40%, aponta a comercialização de sucata um ramo com grande potencial de crescimento. Pioneira na introdução do leilão on-line no Brasil, a empresa é especializada em leilões industriais focados na área de máquinas e equipamentos. O portal de comércio eletrônico Petronect, que opera exclusivamente para a Petrobras, é um dos clientes do Superbid. Ele foi criado como uma iniciativa da empresa para modernizar as relações com o mercado em relação às licitações e fornece o meio pelo qual a Petrobras se relaciona com o fornece-

dor. “Nóssomos responsáveis pelos principais ramos dos leilões executados pela Petrobras e diversificamos para outras empresas em casos bem específicos em que elas são especializadas, porém isto não ocorre com frequência. O principal produto que negociamos nos leilões diretos é a sucata e a área de tecnologia de informação é um grande foco de nossos leilões reversos”, diz Luiz Fernando Mendonça, presidente da Petronect.

Na avaliação de Cláudio Szapiski, superintendente da Associação Efficient Consumer Response Brasil (ECR), movimento global de empresas e integrantes da cadeia de abastecimento que visa a resposta eficiente ao consumidor, os LREs não são uma boa alternativa como ferramenta regular dos processos de compras, pois eles se baseiam somente na redução de preços e não oferecem um volume regular de negócios. Ele argumenta que a formação de alianças cooperativas entre fornecedores e organizações compradoras é dificultada pelo fato de que em cada leilão se negocia com um fornecedor diferente. “Num processo eficiente de compras, o ideal é selecionar os melhores fornecedores e procurar dar a eles o máximo volume de negócios, estabelecendo relações estratégicas e duradouras que resultem em benefícios para as duas partes. Além disso, é importante monitorar, medir e acompanhar as entregas e estabelecer claramente parâmetros

de serviço, buscando as melhores soluções”, pondera o consultor.

Ele acredita que as empresas podem tirar melhor proveito do comércio eletrônico para realizar cotação de preços e fornecedores, com uma drástica redução nos custos de operação.

Para Ricardo de Oliveira Razuk, autor de tese de mestrado em Administração pela Universidade Federal do Rio de Janeiro sobre leilões reversos, “é importante, entender o perfil das compras da empresa em questão através de uma análise estratégica para avaliar as ferramentas de compra eletrônica apropriadas para cada caso”.

O estudo avaliou o uso dos LREs nos processos de compras de 30 empresas brasileiras.

A SKF, fabricante de rolamentos, reforça a tese. Ao invés de realizar compras via leilões reversos, a empresa promove uma concorrência entre fornecedores na forma tradicional. Em seguida, mantém os fornecedores com uma loja *in company* (dentro da empresa), comercializando suprimentos em consignação. “Desta forma eliminamos estoques e reduzimos custos com insumos em até 30%”, afirma Donizete Santos, diretor da SKF.

CYNARA ESCOBAR
BEATRIZ CUTAIT

Já publicamos 1.209 reportagens sobre

LEILÕES

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:

www.dci.com.br
www.panoramabrasil.com.br

Estudo alerta para os custos com telecom

Estudo da consultoria norte-americana Aberdeen Group indica a utilização dos leilões reversos para controlar os custos com a prestação de serviços de telecomunicações. De acordo com a consultoria, a ferramenta oferece uma redução de custos de, em média, 33%, e é uma alternativa para aumentar o controle sobre as suas relações com parceiros de telecomunicações e evitar desperdício de recursos. No entanto, apenas 14% das empresas pesquisadas utilizam a ferramenta.

A motivação do estudo foi a constatação de que a falta de controle na utilização de serviços de telecomunicações pode gerar cobranças desnecessárias e resultar em prejuízos de milhares de dólares por ano.

De acordo com o estudo, as tarifas atrasadas representam grande parte do problema. O instituto afirma que 65% das companhias ouvidas desperdiçaram dinheiro com taxas por pagar fora do prazo seus provedores de serviços.

“Em média, os entrevistados pagaram taxas de 2,9% por mês. Esse número é significativo, já que as contas das empresas ficam na casa dos milhões de dólares e estão alguns meses atrasadas”, aponta Joe Basili, diretor de pesquisa da Aberdeen e autor do relatório



Cláudio Szapiski