



21^o FÓRUM DE COMPRAS & SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**

REPORT PÓS EVENTO

11 E 12 NOV

CENTRO DE CONVENÇÕES FREI CANECA - SP

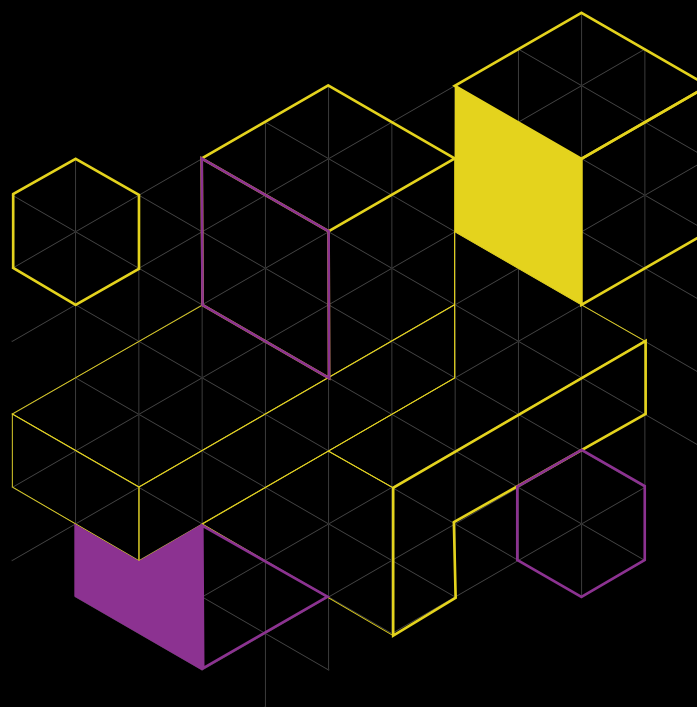
Nossa 21ª edição do Fórum de Compras e Sourcing está concluída e devo ressaltar pois é o maior evento de Compras da nossa América Latina. Nos dias 11 e 12 de novembro, conseguimos reunir um total de 4000 pessoas no Centro de Convenções Frei Caneca, buscando as melhores soluções e inovações que estão possibilitando construir negócios mais estratégicos em suas atuações no mercado da forma globalizada que encontramos.

Acho que o ponto mais forte desta edição foi a Trilha de Impacto Feminino onde consagradas mulheres líderes do setor puderam literalmente trazer o que há de melhor nelas em nosso palco. Mais uma novidade foi o Hands on, uma trilha 100% concentrada em coordenadores da área de compras que trouxeram cases reais dentro da sua operação, criados e aplicados por eles, que estão mudando a maneira como o negócio é feito, tornando-os assim, candidatos à Futures Leaders. Foram 8 trilhas que funcionaram de forma simultânea, procurando aprofundar as discussões entre as partes, clientes e fornecedores, e assim compartilhar visões de como criar uma sólida resiliência empresarial que todo profissional de Compras e Procurement deve possuir.

Ao lado de todos os que nos apoiaram, temos a certeza de uma um evento marcado por cocriação e que juntos demos um passo muito significativo na construção do futuro. Agradecemos a todos os participantes, palestrantes, patrocinadores e à nossa equipe que se dedicou a tornar este evento possível. Esperamos pelo próximo ano e desta vez vai ser ainda melhor, porque isso é o que o nosso público deseja e merece.



Henrique Gasperoni
CEO da Live University / inbrasc



Palestrantes **CONFIRMADOS**



Clodoaldo Silva
Campeão Paraolímpico



Eduardo Multari
Diretor de Compras
Pfizer



Carla Frabetti
CPO Latin America
Prysmian



Janaina Peres
LATAM CPO
Kellogg Company



Henrique Nakamura
CPO
Raizen



Vanessa Casachi
COO
Premix



Felipe Macedo
CPO
Raia Drogasil



Gustavo Taboas
CPO
Hospital Albert Einstein



**Claudio Marcos
Ferreira**
CPO
Sodexo



Ivan da Mata
CPO
Claro



Alexandre Ferra
CPO
Atento



Marcos Scalabrin
CPO
Dexco

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Rodrigo Ugarte
VP Procurement LATAM
Vestas



Aline Queiroz
Sourcing Director
LATAM
L'Oréal



André Almeida
Diretor de Compras
LATAM
AkzoNobel



William Tang
Diretor de operações
Alibaba Group



Alanderson Pereira
Diretor de Compras
Cacau Show



Breno Vianna
Procurement Director
Mercado Livre Brasil



Carlos Soncin
Procurement Director
Carrefour



Bruna Wilbert
Procurement Director
Embraer



Rodrigo Barros
Procurement Executive
Suzano



João Fábio Bianchi
Diretor de Supply Chain
Hospital Care



Rodrigo Simionato
Diretor de Compras
Plurix



Fabio Zanandrea
Diretor de Suprimentos
Acelen

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Luiz Vieira
Diretor de Suprimentos
Oi



Thiago Masson
Procurement Director
Elanco Saúde Animal



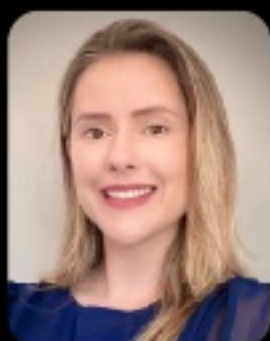
**José Ronaldo
Barcelos**
Diretor de Suprimentos
MRV Engenharia



Ielisson Amorim
Procurement Director
Bureau Veritas Group



Diogo Portugal
Comediante
Stand up Comedy
Brasil



Patrícia Backhaus
Diretora de Compras
Yara Brazil



Murilo Zappellini
Diretor Executivo
All4Labels América
Latina



Guilherme Silvestre
Diretor de Suprimentos
AB Mauri Brasil



Karla Sales Batista
Diretora de Procurement
PepsiCo



Patricia Viviani
Diretora de Suprimentos
Amil



Ariadne Canonici
Purchasing Director
ScanSource Brasil



Pedro Oliveira
Diretor de Negócios
Legrax

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Renata Fioravante
Senior Executive Director
Campari Group



Marcus Magalhães
Diretor de Supply Chain
AngloGold Ashanti



Diego Borelli
LATAM Supply Head
Bayer



Fernanda João
Head of Procurement
Nutrien



Helen Arantes
Head of Procurement
Hersheys



Victor Saldanha
Head Procurement LATAM
AMCOR



Daniel Domingos
Head of Supply Chain
BASF



Filipe Martorello
Head of Procurement
Archroma



Leonardo Dilser
Head of Procurement
IBM



Mayara Lima
Cargo
Siemens BR



Heloise Helena
Cargo
Chlorum Solutions



Flávio Galassi
Head of Procurement
Embracon

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Fernando Queiroz

Head of Procurement
Ford Motor Company



Aline Valerio

Head of Operations
Boca Rosa Company



Wesley Lima Alves

Head of Procurement
Alpargatas



Eidi Suda

Head of Procurement
Fast Shop



Leonardo Veneziani

Head B2B
Grupo Nós



Camila Santos

Head de Projetos
B4People



Gustavo Brenneke

Head of Procurement
CEVA Logistics



Julio Ferreira

Head de Operações
Logbit



Daniel Barbosa

Head de Inovações
Level Group



Carine Dal Pizzo

Head de P&D
Renova



Guilherme Zapella

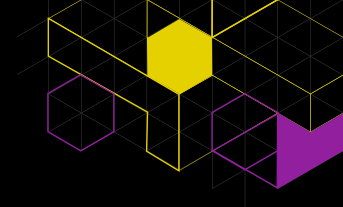
Head of Logistics
BAT



Érica Candido

Global Sr. Manager
Didi/99

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Mariana Marquezini
Sourcing Manager LATAM
L'Oréal



Andíara Pegoraro
LATAM Strategic Sourcing
L'Oréal



Mikaelly Matos
Gerente de Compras
Adidas



Matheus Albertini
Gerente Compras
Azul Linhas Aéreas



Suane Gonçalves
Procurement Manager
Grupo Casas Bahia



Priscila Corrêa
Gerente Setorial
Petrobras



Alexandre Teixeira
Gerente de ESG
Jeitto



Matheus Coelho
Gerente de Suprimentos
Porto Sudeste



Raquel Pottes
Gerente de Suprimentos
Ardagh Metal Packaging



Ligia Alvarenga
Gerente de Compras
Natura &Co



Eliclea Wanzeler
Gerente de Compras
IVI Energia



Patricia Palazzo
Procurement Manager
Novo Nordisk

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Érika Teodoro
Procurement Manager
PwC Brasil



Tiago Picolotto
Gerente de Suprimentos
Elastri Engenharia S.A.



Aline Dias
Procurement Manager
Wickbold



Glauber Cerri
Head of Procurement
Leroy Merlin



Luana Saldanha
Procurement Manager
Serasa Experian



Daniel Amorim
Gerente Comercial
Copastur Viagens
e Turismo



Marcelo Tiverão
Gerente de Compras
Porto Sudeste



Huelber Moreira
Gerente de Contratos
Hotmart



Bianca Hadid
Gerente de Compras
Vibra Energia



Alex Roldan Martins
Procurement Manager
Volkswagen do Brasil



Michelle Cananéa
Gerente de compras
Oi



Rebeca Ferreira
Procurement Manager
Kraft Heinz

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Fabiano dos Santos
Sourcing Manager
Kovi



Carlos Bertoldo
Gerente de Compras
Cielo



Lucas Pipa
Gerente de Compras
Lavoro Agro



Filipe de Figueiredo
Gerente Geral de ESG
PagBank



Acácio Bertogna
Gerente de Suprimentos
Alea



Maêve Rodrigues
Gerente Sênior
Lojas Renner



Elizander Nora
Gerente de Inovação
ArcelorMittal



Wagner Bezerra
Gerente de Logística
CEJAM



Aline Maia
Product Manager
Itaú Gestão de Ativos



Valquiria Magalhães
Gerente de Suprimentos
Banco Votorantim



Evandro Bizzotto
Gerente Comex
Volkswagen



Maria Alice de Miranda
Coord. de Compras
Grupo Cornélio Brennand

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Marina Dagios
Gerente de Suprimentos
Furukawa Electric Latam



Felipe Otero
Gerente de Suprimentos
CSN



Roberto Silva
Gerente de Suprimentos
Tereos



Mário Henrique Dias
Gerente de Logística
MRN



Luis Fernando Ribeiro
Global IT Sourcing Lead
Mondelēz



Kloê Siqueira
Procurement Lead
Shell



Gustavo Arantes
Coordenador de Indiretos
MRV Engenharia



Luiz Otavio Generoso
Supplier Quality Coord.
Energisa



Marcel Aguiar Kaskus
Coordenador de Suporte
Globo



Alisson Dornellas
Procurement Coordinator
TAG



Éricles Bento
Coordenador de Compras
CERC



Letícia Bastos
Coord. de Compras
XP Inc.

Palestrantes **CONFIRMADOS**



José Herculano
Global Contract Coord.
Mosaic Fertilizantes



Bruno Teixeira
TPRM Coordinator
Grupo EcoRodovias



Aron Guerreiro
Coord. de Compras
Banco Digio



Marcelo Woidella
Coord. de Suprimentos
Ferroport



Juan Patrone
Superv. de Compras
TK Elevator



Marcos Paulo Holanda
Analista de Compras
MRN



Juliana Thais da Silva
Analista de Supply Chain
CCR S.A



Roque Junior
Docente de Transportes
Fae



Ricardo Ruiz
Membro do Conselho
Inbrasc | Live University



Melice Infante
Coordenadora de MBA
Confed | Live University



William Juliano
Coordenador de MBA
Inbrasc | Live University



Danielle Sampaio
Professora de MBA
Inbrasc | Live University

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Bianca Cana

Executiva de Compras



Daniella Lima

Especialista SAP
Alliance



Carlos Pazin

Executivo de Compras



Leonardo Campos

Executivo Supply



Rodrigo Angeloni

Executivo de Compras



Fernando Belcorso

Executivo de Supply Chain



Letícia de Moraes

Coord. de Compras
Libbs Farmacêutica



Marco Aurélio Anjos

Co-Founder e CEO
Olyva Energia



Carlos Pinto

Sócio-diretor
Empresômetro



Juliana Deoracki

CEO e Founder
ConectaSul



Fernando Sartori

CEO & Fundador
Uello



Márcio Pereira

Sócio Co-fundador
Executiva Outsourcing

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Rodolfo Sandoval

CEO
Sertras



André Barros

CEO
eComex



Lucas Madureira

CEO
Gedanken



Jeferson Moreira

CEO
Supply Brain



Carlos Py

CEO
Klassmatt



Eduardo Tardelli

CEO
upLexis



José Moreira

CEO
MyTracking



Lucas Ribeiro

CEO
ROIT



Léo Alexander

CEO
Procurement Garage



Artur Haroutiounian

CEO
Usemol



Gauthama Nassif

CSO
Verzani & Sandrini



Marcela Menegassi

CPO
B3

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Marcelo Zeferino
CCO
Prestex



Igor Cavalcanti
Partner
EY



Marcella Tavares
Associate Partner
EY



Alessandro Silveira
CTCXO
Copastur Viagens e Turismo



Rafael Soares
Diretor de Conteúdo
Price Index



Everton Sbruzzi
Diretor Comercial
Nortel



Marcelo Guaycurú
Diretor Geral
Vesta Outsourcing



Fabio Josgrilberg
New Business
Development
Bernhoeft



Vitor Andrade Megale
Diretor de Pricing
Flytour



Caio Gonçalves
Diretor de Projetos
Alliance



Luiz Portilho
Diretor de Transporte
GT Soluções Logísticas



Jordana Souza
Diretora de Negócios
VOLL

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Vinicius Neves
Diretor de Parcerias
Becomex



Daniel Parmigiani
Head Customs
Siemens Energy



Rafael Amaral
Head Comercial
Empresômetro



Marcelo Tavares
Head de Vendas
CIAL Dun&Bradstreet



Almir Rocha
Head Gestão de Terceiros
Bernhoeft



Eduardo Oliveira
Head de Operações
Argon & Co



Beatriz Marson
Head de Transf. do Negócio
Origen Tech



Fábio Furlan
Consultor Especialista
Level Group



Marcelo Zaia
Supply Chain Consultant
Proudfoot Consulting



Ricardo Almeida
Logistic Manager LATAM
Envu



Priscilla Brasileiro
Gerente Procurement
EY



Monica Gabriella
Gerente Tec. e Produto
Logcomex

Palestrantes **CONFIRMADOS**



Fábio Garcia

Gerente
4PL Solutions



Fábio Castro

Gerente
Usemol



Laís Roupinha

Country Manager
Slimstock



Tatiane Bürgers

Gerente de Compras
BDO



Fernando Weber

Gerente de Compras
Grupo Risotolândia



Rodrigo Gonçalves

Gerente de Soluções
Copastur Viagens
e Turismo



Felipe Mesquita

Gerente Expansão
Copastur Viagens
e Turismo



Fernando Sampaio

Gerente de Compras
Autopel Soluções



**João Marcelo
de Queiroz**

Gerente Senior
Becomex



Diego Yegros

Gerente de Arquitetura
Alliance



Josieli Machado

Coordenadora de Sistemas
GS Tecnologia e Inovação

11 NOV
PALCO CPO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 09:10

PALCO CPO

Compras 4.0 e o futuro dos profissionais: quais habilidades você precisa ter agora!

- A era do Compras 4.0 exige um perfil que coloca eficiência e otimização no centro das operações, destacando a importância de um profissional ágil e analítico, capaz de utilizar dados em tempo real para decisões rápidas e mais assertivas. Esse novo perfil alia automação e habilidades interpessoais para navegar com precisão em um ambiente digital dinâmico.
- Preparar-se para essa realidade significa investir em aprendizado contínuo e em competências digitais, essenciais para gerenciar ferramentas de análise de dados, plataformas integradas e soluções tecnológicas avançadas. Além disso, desenvolver habilidades adaptativas e inovadoras é fundamental para acompanhar as rápidas mudanças do setor.
- Os pilares de sucesso para o profissional de Compras 4.0 incluem habilidades em análise de dados, comunicação estratégica e capacidade de adaptação, além de um sólido entendimento de tecnologias emergentes. Esse conjunto de habilidades transforma o comprador em um colaborador-chave para a estratégia de negócios, elevando o papel de Compras ao centro da transformação digital.

Claudio Marcos
CPO

Sodexo



🕒 09:40

PALCO CPO

PAINEL: Inovação nas compras: empresas de ponta redefinindo suprimentos

- A inovação nas compras é essencial para empresas que desejam se destacar em um mercado competitivo. Empresas de ponta estão redefinindo suas práticas de suprimentos ao adotar tecnologias emergentes e processos ágeis. Isso melhora a eficiência e transforma a função de compras em um motor de inovação, essencial para o sucesso organizacional.
- Uma abordagem inovadora inclui o uso de inteligência artificial e automação para otimizar a gestão de fornecedores e prever demandas. Essas tecnologias permitem uma análise profunda de dados, facilitando a identificação de oportunidades de economia e melhoria contínua. A digitalização dos processos de compras aumenta a transparência e a colaboração entre as equipes.
- Este painel explorará como as empresas líderes estão implementando inovações e os benefícios resultantes. Compartilhar experiências e melhores práticas permitirá que as organizações adaptem suas estratégias de suprimentos, promovendo uma cultura de inovação que impulse o sucesso a longo prazo em suas operações.

Eduardo Multari
Diretor de Compras

Pfizer

Claudio Marcos Ferreira
CPO

Sodexo

Carla Frabetti
CPO Latin America

Prysmian

11 NOV
PALCO CPO

21° FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 11:00

PALCO CPO

Inovação em compras: um caminho sem volta, será?

- O impacto de novas tecnologias e metodologias que estão revolucionando os processos de compras, promovendo agilidade e eficiência.
- Desafios e oportunidades na adoção de práticas inovadoras, desde a integração digital até a utilização de inteligência artificial na tomada de decisões.
- Mudanças culturais e estruturais necessárias para transformar o setor de compras em um agente estratégico de inovação contínua dentro das empresas.

Alex Leite

Diretor

| Inbrasc - Live University



🕒 11:50

PALCO CPO

NPS como ferramenta de escuta ativa de clientes e geração de valor

- Análise do impacto do NPS em suprimentos para equilibrar controle de custos e satisfação do cliente interno, promovendo uma abordagem estratégica que identifica e prioriza demandas de alto valor agregado.
- Estruturação de um processo colaborativo com NPS, englobando coleta de feedback, integração com KPIs de desempenho e criação de planos de ação que alinhem metas entre suprimentos, clientes internos e fornecedores.
- Benefícios observados com o uso do NPS, incluindo maior alinhamento e confiança entre áreas, otimização de processos-chave e avanço na relação de suprimentos como parceiro estratégico para o crescimento organizacional.

Marcos Scalabrin

CPO

| Dexco

11 NOV
PALCO CPO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 14:40

PALCO CPO

Foco no valor: táticas e estratégias em compras sustentáveis

- O Brasil possui um sistema avançado de reciclagem de cobre, com 70% do market share proveniente de material reciclado, mas enfrenta ilegalidades relacionadas a roubo e esquemas fiscais fraudulentos, como evidenciado pela operação "Metalmorfose" da Receita Federal. A missão é adentrar esse mercado com rigorosos padrões de compliance, assegurando a legalidade de todo o processo.
- O projeto envolveu uma colaboração entre diversas áreas da Prysmian, incluindo Compras, R&D, Logística, HSE, Compliance e Jurídico. Foram estabelecidos três pilares fundamentais: proteção legal com contratos personalizados, auditorias de HSE na planta do fornecedor e auditoria externa em parceria com a Rina.org para garantir a conformidade e rastreabilidade da sucata.
- A implementação de um processo robusto fortaleceu o comprometimento dos fornecedores e assegurou o rastreamento da origem da sucata, resultando em uma redução significativa das emissões de CO2. A Prysmian se destacou como pioneira ao integrar aspectos legais ao fornecimento de cobre reciclado, alinhando qualidade e sustentabilidade aos seus produtos.

Carla Frabetti
CPO Latin America

Prysmian



🕒 15:20

PALCO CPO

DEBATE: Centralização ou descentralização? A busca pela eficiência

- A escolha entre centralização e descentralização nas compras é fundamental para a eficiência organizacional. A centralização permite maior controle sobre processos e a padronização de práticas, resultando em economias de escala e consistência. No entanto, pode levar a uma falta de agilidade em responder a mudanças locais e demandas específicas de mercado.
- Por outro lado, a descentralização oferece flexibilidade e a capacidade de adaptação às necessidades regionais. Essa abordagem capacita equipes locais a tomarem decisões rápidas, melhorando a satisfação do cliente. Entretanto, pode resultar em redundâncias e desafios na comunicação entre as unidades de negócios, impactando a eficiência.
- Este debate analisará os prós e contras de cada abordagem, buscando identificar situações em que uma pode ser mais eficaz que a outra. O objetivo é entender como encontrar o equilíbrio ideal entre centralização e descentralização, garantindo eficiência e adaptabilidade nas operações de compras.

Gustavo Taboas
CPO

Hospital Albert Einstein

Felipe Macedo
CPO

Raia Drogasil

Ivan da Mata
CPO

Claro

Alexandre Ferraz
CPO

Atento

11 NOV
PALCO CPO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 16:10

PALCO CPO

Gestão de talentos em compras: desenvolvendo a próxima geração de líderes

- A identificação de talentos emergentes em compras, aliada à falta de uma estratégia eficaz de sucessão e uma cultura organizacional que desvaloriza a inovação, dificulta a retenção de líderes estratégicos em um mercado cada vez mais competitivo.
- O uso de programas de mentoria estruturados e o mapeamento contínuo de competências são essenciais para identificar e desenvolver talentos em compras. Ferramentas de feedback eficaz fortalecem o engajamento e crescimento dos futuros líderes.
- Identificar competências técnicas e comportamentais para liderança é um grande desafio, assim como alinhar a cultura organizacional com a inovação. Além disso, planejar a sucessão para posições estratégicas exige preparo e visão de longo prazo.

Eduardo Multari

Diretor de Compras Regional para África e Oriente Médio

Pfizer



🕒 16:50

PALCO CPO

Sourcing com propósito: como as novas tendências de consumo estão moldando o futuro

- Na palestra, será discutido como adaptar inovações tecnológicas escaláveis, típicas do modelo chinês, para diferentes culturas de consumo. Além disso, será abordada a resistência ocidental à transformação digital impulsionada pela China e como alinhar as tendências de consumo emergentes com a experiência de compra global.
- Também será explorado como os frameworks chineses de experiência omnichannel oferecem vantagens competitivas. Serão abordadas as plataformas de e-commerce integradas que impulsionam a transformação digital e como essas tecnologias escalam a experiência do cliente de forma inovadora.
- Por fim, serão apresentados os desafios de integrar tecnologias escaláveis com infraestruturas locais, além da resistência cultural e organizacional à adoção de novos modelos digitais. As diferenças nas expectativas de experiência do cliente entre mercados ocidentais e chineses também serão destacadas, apontando as dificuldades de adaptação.

William Tang

Diretor de operações

Alibaba Group



🕒 09:00

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

De centro de custo a área estratégica: como soluções SaaS estão revolucionando a área de Supply Chain

- O projeto enfrentou o desafio de reduzir altos custos logísticos relacionados a embarques internacionais e otimizar os processos de importação, que envolviam tanto matérias-primas quanto produtos acabados. A fragmentação de embarques aéreos e a falta de flexibilidade no uso de fornecedores dificultavam a eficiência da cadeia de suprimentos, tornando a transformação da logística uma necessidade crítica.
- A solução adotada foi um software SaaS especializado em comércio exterior, que integrou ferramentas de visibilidade e monitoramento em tempo real. O processo envolveu a colaboração entre o time de supply chain, compras e a equipe técnica da eComex + D2P para avaliar o fluxo logístico existente, consolidar embarques e garantir eficiência nas operações, com um gerenciamento estratégico do projeto para adaptar os processos à nova tecnologia.
- Os resultados foram notáveis: houve uma redução significativa dos custos logísticos devido à diminuição do número de embarques aéreos e uma otimização do processo de importação, permitindo uma maior diversidade de fornecedores. Além disso, a implementação da solução SaaS proporcionou monitoramento em tempo real e visibilidade completa, melhorando a tomada de decisões e a performance geral da cadeia de suprimentos.

André Barros | eComex
CEO



🕒 09:30

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PAINEL: A Jornada de digitalização em compras

- A digitalização nas compras automatiza processos e reduz erros, aumentando a eficiência. Com plataformas digitais, as empresas ganham visibilidade sobre suas cadeias de fornecimento, otimizando o controle de estoque e melhorando negociações.
- Implementar soluções digitais requer mudanças tecnológicas e culturais. A integração de sistemas e o treinamento da equipe são essenciais para o sucesso. Embora haja desafios, as empresas que adotam essa transformação colhem benefícios como redução de custos e maior transparência.
- O uso de inteligência artificial e big data nas compras permite previsões mais precisas e decisões estratégicas. A digitalização não se trata apenas de eficiência, mas também de criar uma operação mais resiliente e adaptável às mudanças do mercado.

Matheus Coelho | Porto Sudeste
Gerente de Suprimentos

Maêve Rodrigues | Porto Sudeste
Gerente de Suprimentos

Victor Saldanha | AMCOR
Head Procurement
Excellence LATAM

Laís Roupinha | Slimstock
Country Manager

Carlos Py | Klassmatt
CEO



🕒 11:00

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Jornada de IA no maior varejista alimentar da America Latina

- A jornada P2P no Carrefour enfrentava grandes desafios, como atritos entre stakeholders, falta de visibilidade no processo e tarefas operacionais excessivas. A automação com IA foi a solução para melhorar a transparência, liberar os compradores de tarefas repetitivas e garantir agilidade no atendimento.
- A integração de chatbots com IA e a solução Promptly otimizaram o processo, automatizando requisições e consultas. O "robô comprador" assumiu atividades repetitivas, permitindo que o time de procurement focasse em decisões estratégicas, garantindo inovação e eficiência.
- A implementação de chatbots e automação enfrentou desafios técnicos e resistência cultural. Ajustes foram necessários para adaptar as ferramentas, enquanto uma mudança cultural foi essencial para garantir que o time abraçasse a inovação com confiança.

Carlos Soncin | Carrefour
Procurement Director



🕒 11:50

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

IA Generativa para simplificar e potencializar estratégias

- A área de Procurement enfrenta desafios críticos com processos manuais demorados, que além de aumentar o risco de erros em contratos complexos, dificultam a otimização dos recursos e a criação de valor estratégico.
- A integração da IA Generativa com Coupa e DocuSign automatiza a análise e criação de contratos, trazendo agilidade e precisão. Descubra como o processo foi desenvolvido e ajustado com sucesso.
- A integração com sistemas legados e o ajuste dos modelos de IA a contratos globais geraram desafios complexos. Além disso, a segurança dos dados foi uma preocupação crítica durante a implementação. Saiba como essas barreiras foram superadas.

Luiz Fernando Ribeiro | Mondelēz International
Global IT Sourcing Lead

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Inovação digital nas viagens corporativas: o que está em jogo para o setor de compras?

- Estratégias para otimizar o compliance e a transparência nas políticas de viagens corporativas, proporcionando maior controle sobre os gastos e facilitando o acompanhamento em tempo real.
- Ferramentas digitais que aprimoram a experiência dos colaboradores em viagens, desde reservas até reembolsos, promovendo praticidade e satisfação sem comprometer a política de compliance.
- Principais tendências tecnológicas que moldam o futuro das viagens corporativas, incluindo inteligência artificial, automação e análise de dados para decisões de compras mais informadas e estratégicas.

Paulo Alves | Onfly
Diretor de TI



🕒 09:00

GESTÃO

Desafios fiscais no processo de compras: como evitar armadilhas na contratação de serviços e aquisição de insumos

- A complexidade tributária pode impactar as decisões de compra, levando a riscos inesperados. Além disso, adquirir insumos sem o planejamento fiscal adequado traz riscos de multas e penalidades. Outro ponto crítico é evitar armadilhas fiscais ocultas nos contratos de serviços, que podem gerar custos adicionais e comprometer a conformidade.
- Adotar uma visão estratégica é essencial para minimizar riscos fiscais no processo de compras. Com as mudanças regulatórias, a contratação de serviços e aquisição de insumos enfrentam novos desafios. Além disso, proteger seu negócio de sanções fiscais requer atenção a detalhes contratuais e planejamento cuidadoso para evitar penalidades.
- Adaptar-se às mudanças fiscais sem comprometer os prazos de compra é um grande desafio. Além disso, gerenciar fornecedores internacionais com regimes tributários diversos aumenta a complexidade do processo. Outro obstáculo crítico é a integração eficaz entre departamentos para garantir total compliance fiscal sem gerar conflitos internos.

Melice Infante

Coordenadora de MBA Finanças

Confed | Live University



🕒 09:30

GESTÃO

PAINEL: Liderança em compras: habilidades fundamentais para o sucesso de uma operação



- A liderança em compras exige habilidades estratégicas, como negociação, gestão de fornecedores e análise de dados. Líderes bem-sucedidos criam operações eficientes, reduzindo custos e maximizando o valor das aquisições.
- Na era tecnológica, é crucial que os líderes se adaptem ao uso de ferramentas digitais, como inteligência artificial e automação. A capacidade de integrar essas tecnologias ao processo de compras eleva a eficiência e proporciona insights estratégicos em tempo real, otimizando decisões.
- Soft skills, como comunicação eficaz e resolução de problemas, também são essenciais. Neste debate, abordaremos como os líderes de compras podem combinar competências tradicionais com novas tecnologias para garantir o sucesso operacional e manter a competitividade no mercado atual.

João Fabio Bianchi

Diretor de Supply Chain

Hospital Care

Flávio Galassi

Head de Procurement

Embracon

Fernando Weber

Gerente de Compras

Grupo Risotolândia

Andiar Pegoraro

LATAM Strategic
Sourcing Manager

L'Oreal



🕒 11:00

GESTÃO

Navegando entre Regulamentações e Inovações: A jornada de sustentabilidade em compras e seus desafios

- A incorporação de práticas sustentáveis no processo de compras enfrenta desafios significativos, destacando a necessidade de adotar abordagens responsáveis que cumpram os padrões regulatórios e avancem os objetivos de sustentabilidade, essenciais para a reputação e eficácia operacional da empresa.
- O modelo de compras sustentáveis é desenvolvido com foco em boas práticas de mercado, integrando as necessidades específicas da empresa e um roadmap de ações que orientam a gestão de fornecedores em consonância com iniciativas de sustentabilidade, promovendo uma abordagem holística.
- A definição de uma Matriz de Priorização para categorias de compras permite identificar e classificar os fornecedores conforme critérios ESG, resultando em mais de 15 ações de roadmap que direcionam processos de homologação e monitoramento, além da criação de um documento normativo que estabelece regras e procedimentos para garantir a sustentabilidade nas compras.

Priscilla Brasileiro

Gerente Procurement
consulting

Ernst Young

Valquiria Magalhães

Gerente de Suprimentos

Banco Votorantim



🕒 11:50

GESTÃO

Gestão estratégica em compras: a busca pelo MELHOR custo!

- A falta de planejamento, priorização e alinhamento estratégico entre as áreas pode impedir a obtenção de resultados robustos em compras. A palestra detalha como integrar departamentos para garantir o melhor custo
- A implementação de um PMO trouxe governança, processos claros e metas para o projeto de compras, envolvendo áreas como Custos, P&D, Logística e Manufatura. A palestra explora como a mudança de mindset transformou o projeto em uma responsabilidade multidepartamental, dividindo responsabilidades e compartilhando conquistas, resultando em melhores resultados e custos
- O projeto enfrentou desafios como a gestão de conflitos entre áreas com prioridades distintas e a dificuldade de implementar novas ferramentas e processos com eficiência. Além disso, foi necessário superar a resistência à integração multidepartamental. A palestra detalha as ações que ajudaram a resolver esses obstáculos e a manter o foco no melhor custo.

Guilherme Silvestre

Diretor de Suprimentos

AB Mauri Brasil

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

GESTÃO

Governança e automação do cadastro de materiais da ArcelorMittal (Como a ArcelorMittal transformou o seu processo de cadastro através da automação via Regras de Negócio e IA)

- A ArcelorMittal transformou seu processo de cadastro de materiais ao implementar automação baseada em Regras de Negócio e Inteligência Artificial, garantindo maior agilidade e precisão na atualização de informações, resultando em um fluxo de trabalho mais eficiente.
- A automação permitiu a padronização das informações cadastradas, aumentando a qualidade dos dados e minimizando erros, o que, por sua vez, contribuiu para uma gestão de materiais mais eficaz e confiável.
- Os resultados da transformação incluem um aumento significativo na produtividade da equipe envolvida no cadastro, além de melhorias nas métricas de qualidade, facilitando a tomada de decisões estratégicas e aprimorando a operação da cadeia de suprimentos da ArcelorMittal.

Elizander Nora
Gerente de Inovação e IA

ArcelorMittal



🕒 14:40

COMPRAS DIRETAS

Strategic Sourcing e o resultado direto no DRE

- O mapeamento de oportunidades dentro do Strategic Sourcing considera a disponibilidade OTIF (On Time, In Full) e o Custo Total de Propriedade (TCO), essenciais para identificar áreas de otimização que impactam diretamente o DRE, elevando a eficiência e a competitividade.
- A implementação do processo de Strategic Sourcing envolve uma colaboração multifuncional, unindo Engenharia, P&D, Marketing, Produção e Operações para garantir que as decisões de compras estratégicas estejam alinhadas com as metas de inovação e performance da empresa.
- A aplicação eficaz do Strategic Sourcing resultou em uma redução de 50% no custo do produto, corte de custos de armazenagem ao transferir o armazenamento de congelado para temperatura ambiente, além de menor risco na manipulação e maior segurança nos processos industriais, contribuindo para um impacto financeiro positivo no DRE.

Marcelo Zaia

Senior Supply Chain Consultant

Proudfoot Consulting



🕒 15:10

COMPRAS DIRETAS

DEBATE: Parcerias de longo prazo vs. Múltiplos fornecedores: qual a melhor estratégias de compras diretas?

- Parcerias de longo prazo oferecem estabilidade e confiança mútua, permitindo negociações mais vantajosas e condições exclusivas. Essa estratégia também facilita a previsibilidade de suprimentos e a construção de relações fortes com fornecedores.
- Por outro lado, trabalhar com múltiplos fornecedores oferece maior flexibilidade e reduz a dependência de uma única fonte. Essa abordagem permite que as empresas respondam mais rapidamente a mudanças no mercado e busquem melhores preços em diferentes momentos.
- Este debate abordará as vantagens e desvantagens de cada estratégia, analisando quando é mais eficaz manter parcerias de longo prazo ou diversificar os fornecedores para garantir o sucesso nas compras diretas.

Ricardo Ruiz

Membro do conselho

Inbrasc | Live University

Marcos Magalhães

Diretor de Supply Chain Latam

AngloGold Ashanti

Vitor Andrade Megale

Diretor de Pricing

Flytour

Wesley Lima

Head of Procurement

Alpargatas

Roberto Silva

Gerente de Suprimentos

Tereos



🕒 16:05

COMPRAS DIRETAS

Logística de Alta Performance: Como o transporte Pode Transformar sua Cadeia de Suprimentos

- A volatilidade das demandas e imprevistos na produção, como falhas de fornecimento e picos inesperados, exigem uma logística emergencial eficaz para garantir que os materiais essenciais cheguem no momento certo, evitando atrasos significativos que podem impactar a produção e a entrega final dos produtos.
- A identificação de situações críticas permite um planejamento preventivo que inclui parcerias estratégicas com fornecedores logísticos e o uso de entregas aéreas emergenciais. Essa abordagem minimiza os impactos de imprevistos e assegura um monitoramento em tempo real, ajustando rapidamente as operações conforme a demanda de produção.
- A implementação dessas estratégias resulta em uma redução significativa de atrasos nas entregas, aumentando a eficiência operacional por meio de entregas rápidas e flexíveis. A análise de custo-benefício demonstra que o investimento em soluções emergenciais é vantajoso, refletido em casos de sucesso que mostram números concretos de redução no tempo de entrega e melhoria na eficiência das operações dos clientes.

Marcelo Zeferino
CCO

| Prestex



🕒 16:45

COMPRAS DIRETAS

Materiais diretos – O futuro da gestão de categorias: como a tecnologia e a estratégia se unem para entregar mais valor

- A palestra aborda a falta de visibilidade centralizada de dados, que impacta a tomada de decisão. Além disso, enfrenta a dificuldade em priorizar mudanças em cenários complexos e integra Procurement a equipes estratégicas.
- Explora o uso de Power BI para centralizar dados e criar dashboards estratégicos. Também aborda como Automate simplifica processos e destaca a integração entre R&D, IT e Finanças para priorizar mudanças e otimizar a cadeia de suprimentos.
- A entrega de valor no curto prazo foi possível, mesmo com a complexidade de integrar departamentos estratégicos. A palestra detalha os desafios em garantir que insights gerados fossem acionáveis, impulsionando alavancagens competitivas.

Helen Arantes
Head of Procurement LATAM

| Hersheys



🕒 09:00

GESTÃO DE RISCO

Gestão de Fornecedores: Impulsionando a Eficácia na Função de Compras

- A gestão de fornecedores é crucial para maximizar a eficácia da função de compras, permitindo que as empresas desenvolvam parcerias estratégicas que resultem em melhor qualidade, inovação e redução de custos ao longo do ciclo de vida do produto.
- A implementação de práticas robustas de avaliação e monitoramento de desempenho de fornecedores assegura que os padrões de qualidade e os níveis de serviço sejam mantidos, permitindo ações corretivas proativas e um alinhamento contínuo com os objetivos da empresa.
- O uso de tecnologias de automação e plataformas de gestão de fornecedores facilita o compartilhamento de informações em tempo real, aprimorando a comunicação e a colaboração entre as equipes de compras e fornecedores, o que impulsiona a eficiência operacional e a agilidade nas decisões.

Marcela Menegassi | B3
CPO



🕒 09:30

GESTÃO DE RISCO

PAINEL: Mitigação de riscos na cadeia de suprimentos global: lições aprendidas e novas estratégias

- A pandemia revelou fragilidades na cadeia de suprimentos global, expondo a necessidade de maior resiliência. As empresas agora buscam diversificação de fornecedores e uso de tecnologias emergentes para minimizar impactos de crises futuras.
- O mapeamento de riscos e a criação de estratégias proativas são fundamentais para evitar interrupções. A digitalização e o uso de dados em tempo real permitem respostas mais rápidas a incidentes, fortalecendo o controle e a transparência nas operações logísticas.
- Adotar novas tecnologias, como blockchain e inteligência artificial, está se tornando vital para mitigar riscos e criar uma cadeia de suprimentos mais robusta. O painel abordará as lições aprendidas e discutirá estratégias inovadoras para enfrentar os desafios globais emergentes.

Daniel Domingos | BASF
Gerente Sênior de Supply Chain, Product Management & Strategic Sourcing

Luana Saldanha | Serasa Experian
Procurement Manager

André Almeida | AkzoNobel
Diretor de Compras LATAM

Eduardo Tardelli | upLexis
CEO



🕒 11:00

GESTÃO DE RISCO

Estratégia à Prova: como integrar Gestão de Risco na agenda estratégica de Procurement

- O papel do comprador se transformou de um foco tático para uma posição estratégica, exigindo novas competências e uma visão integrada que alinha a gestão de riscos com os objetivos de procurement, potencializando a influência na tomada de decisões organizacionais.
- Um guia prático para desenhar uma estratégia de carteira eficaz, enfatizando a importância de uma abordagem 360° que considera não apenas os fornecedores, mas também as dinâmicas de mercado, inovação e a colaboração entre equipes.
- Integração da gestão de risco na estratégia de procurement é fundamental para a resiliência da cadeia de suprimentos. Serão apresentados métodos para mapear riscos e como esses dados devem ser utilizados para fortalecer a estratégia principal e garantir a continuidade dos negócios.

Mayara Lima
Head Compras Estratégicas Produtivas

Siemens BR



🕒 11:50

GESTÃO DE RISCO

Gestão baseada em dados: aumente a eficácia na mitigação de riscos com terceiros

- A gestão de terceiros é um desafio crescente no Brasil, e muitas empresas lutam para alcançar resultados efetivos, enfrentando burocratização interna sem impacto significativo.
- A análise de mais de 150 programas de gestão ao longo de 10 anos permitiu identificar práticas assertivas e padrões de sucesso, comparando contextos e resultados.
- Foram identificados três elementos-chave para a efetividade da gestão de terceiros, formando a base de uma metodologia replicável para alcançar resultados e promover engajamento.

Almir Rocha
Sócio e Head da Gestão de Terceiros

Bernhoeft

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

GESTÃO DE RISCO

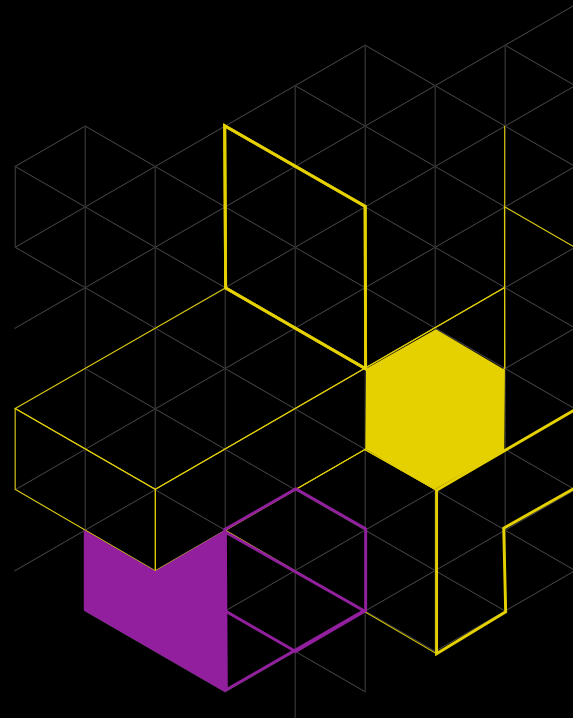
Mitigação de riscos de fornecimento através de gerenciamento de stakeholders

- A palestra abordará como a integração de múltiplos contratos e os impactos regulatórios geram riscos. O gerenciamento eficaz de stakeholders foi essencial para mitigar esses desafios, garantindo controle sobre custos e prazos em fusões complexas.
- Será explorado o uso do mapeamento de interdependências para alinhar expectativas entre áreas como RH e jurídico. A combinação de custos e prazos resultou em uma solução eficiente para acomodação de colaboradores e conformidade regulatória.
- Conciliar prazos contratuais com obrigações regulatórias foi um dos principais desafios. A apresentação detalhará as estratégias utilizadas para superar esses obstáculos, assegurando o sucesso da integração sem comprometer os objetivos.

Ligia Alvarenga

Gerente Sênior de Compras

Natura &Co





🕒 09:00

GESTÃO DE FORNECEDORES

Gestão de fornecedores 360: centralização para ganhar tempo, qualidade e economia

- Desafios na Gestão de Fornecedores: Muitas empresas enfrentam o desafio de gerenciar um grande número de fornecedores, resultando em processos complexos, ineficiências e perda de controle sobre a qualidade e os prazos. A gestão descentralizada pode dificultar a otimização e a coordenação necessária para atender às demandas do mercado.
- Soluções Integradas da Biosfera Copastur: A Biosfera Copastur oferece uma gestão centralizada de fornecedores, integrando diversos serviços e marcas em um único ponto de contato. Utilizamos ferramentas tecnológicas que conectam diferentes plataformas, permitindo otimizar processos e proporcionar uma experiência integrada para nossos clientes. Nossas soluções incluem uma análise detalhada das necessidades do cliente, a implementação de soluções personalizadas e um monitoramento contínuo para garantir melhorias constantes.
- Resultados Concretos e Satisfação do Cliente: Um exemplo do sucesso de nossas soluções foi o projeto com a maior produtora e exportadora de papéis do Brasil. Em vez de contratar uma nova empresa para gerenciar outra demanda, cocriamos uma solução customizada, ampliando nossos serviços e evitando a fragmentação da gestão. Com um NPS de 85 pontos, conseguimos não apenas provisionar savings significativos através de um controle mais rigoroso de gastos, mas também centralizar processos, otimizar tempo e melhorar a qualidade dos serviços prestados, garantindo entregas mais previsíveis e satisfatórias.

Daniel Amorim
Gerente Comercial

Copastur Viagens e Turismo



🕒 09:30

GESTÃO DE FORNECEDORES

PAINEL: 10 anos de transformações na indústria e no comércio exterior: avanços, parcerias estratégicas e perspectivas para o futuro

- Transformações nas últimas décadas na indústria e comércio exterior que moldaram novas práticas comerciais, incluindo digitalização, automação e o fortalecimento das cadeias globais de valor.
- Desenvolvimento de parcerias estratégicas entre empresas e fornecedores internacionais, promovendo resiliência, inovação e competitividade em mercados dinâmicos e de alta demanda.
- Perspectivas futuras com foco em sustentabilidade, adoção de tecnologias emergentes e estratégias para enfrentar os desafios econômicos e geopolíticos que impactam diretamente o comércio global.

João Marcelo de Queiroz
Gerente Senior

Becomex

Vinicius Neves
Diretor de Parcerias

Becomex

Daniel Papp Parmigiani
Head Customs

Siemens
Energy

Alexandre Machado
Customs Manager

GM



🕒 11:00

GESTÃO DE FORNECEDORES

Parcerias com Fornecedores para soluções inteligentes e crescimento mútuo

- Oportunidade de criar soluções centradas no consumidor, com foco no modelo Triple Wins: Crescimento, Sustentabilidade e Custo, integrando produtos e processos alinhados a essas prioridades.
- Realização de uma semana dedicada aos fornecedores, conectando Procurement ao negócio em quatro pilares: Inovação, Sustentabilidade, E2E e Diversidade, envolvendo mais de 200 pessoas e fornecedores estratégicos.
- O evento resultou em 238 projetos mapeados e reforçou o papel de Procurement como área estratégica, com sessões que promoveram visibilidade e soluções inovadoras para o negócio.

Karla Sales
Diretora de Strategy &
Procurement Excellence

PepsiCo



🕒 11:50

GESTÃO DE FORNECEDORES

Gestão de fornecedores para entregas descentralizadas

- Identificação e mitigação da sobrecarga na equipe de compras, que enfrenta o desafio de gerenciar múltiplos fornecedores em diferentes locais de entrega, resultando em processos ineficientes e aumento do tempo de resposta.
- Implementação de um modelo de centralização de pedidos com um único fornecedor capaz de atender a demanda em todo o território nacional, assegurando não apenas preços competitivos, mas também a entrega de produtos com qualidade garantida.
- Benefícios da padronização de materiais e do atendimento personalizado, que proporcionam maior flexibilidade nas negociações e resultam em um ganho significativo em horas produtivas para a equipe operacional, permitindo foco em atividades estratégicas

Flávio Vaz Peralta
VP de Negócios e RH

MultiCredito

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

GESTÃO DE FORNECEDORES

SINERGISA: programa de desenvolvimento de fornecedores do Grupo Energisa

- O crescimento da Energisa trouxe desafios na manutenção da qualidade em regiões com fornecedores pouco capacitados. A dificuldade em encontrar fornecedores locais de alta performance gerou a necessidade de garantir competitividade sem elevar custos.
- O programa utilizou os PDAs para avaliar e desenvolver fornecedores de serviços e materiais, integrando ferramentas como APQP e PPAP para garantir qualidade. Além disso, o método DMAIC foi aplicado, otimizando a performance contínua dos fornecedores envolvidos.
- A capacitação de fornecedores em diferentes regiões trouxe desafios, especialmente no ajuste de processos de desenvolvimento sem aumento de custos. O acompanhamento contínuo do desempenho foi essencial para garantir resultados consistentes.

Luiz Otavio Generoso
Gerente Sênior de Compras

Energisa



🕒 14:40

PARADIGMA

Transformação digital em compras em uma distribuidora de insumos agrícolas

- A operação de 250 lojas distribuídas pelo interior do Brasil gerava desafios na gestão de compras de itens indiretos, como materiais de escritório e manutenção. A falta de padronização e controle centralizado dificultava a negociação em escala e aumentava as compras locais de categorias desnecessárias, gerando ineficiências.
- Utilizando o spend analysis, identificamos categorias de compras recorrentes e reduzimos fornecedores, ganhando escala e economias. Com a implementação do catálogo e contrato eletrônico, agilizamos pedidos, padronizamos negociações e diminuímos custos operacionais.
- O principal desafio foi criar um mecanismo que centralizasse a gestão de compras recorrentes, garantindo escalabilidade e negociação em lote. Implementamos um catálogo eletrônico para dar autonomia às lojas, permitindo pedidos baseados em condições previamente negociadas, reduzindo gargalos e aumentando eficiência.

Lucas Pipa

Gerente de Compras de Indiretos

Lavoro Agro



🕒 15:10

PARADIGMA

DEBATE: O poder da informação e a aplicação de BI na gestão da área de suprimentos!

- Utilização de Business Intelligence para transformar dados em insights estratégicos que impulsionam a eficiência e a tomada de decisões informadas na gestão de suprimentos.
- Métodos de integração de dados e indicadores-chave para monitoramento em tempo real de desempenho de fornecedores, gestão de estoque e otimização de custos.
- Estratégias para aprimorar a visibilidade e previsibilidade nas operações, com foco em reduzir riscos, melhorar negociações e aumentar a agilidade na cadeia de suprimentos.

Alex Leite

Diretor

Live University

Pedro Schmitt

Desenvolvimento de Mercado

Paradigma

Wagner Bezerra Barreto

Gerente de Logística

CEJAM

Lucas Pipa

Gerente de Compras de Indiretos

Lavoro Agro



🕒 16:05

PARADIGMA

Aplicação de RPA na preparação de processos de compras da MRN

- Situação Problema: O processo rotineiro de categorização de itens e a criação de cotações no Portal do Paradigma apresentavam ineficiências significativas. A dificuldade em agrupar as ordens de compra em categorias específicas e gerar cotações de forma ágil comprometia a produtividade da equipe e gerava atrasos nos processos de compras.
- Desafio do Projeto: O principal desafio consistiu em estabelecer uma base de aprendizado para o algoritmo de machine learning, permitindo que ele se adaptasse às categorias padronizadas de itens. Para isso, foi necessário realizar a categorização manual de milhares de itens e criar uma lista de fornecedores (Vendor List) que refletisse essas categorias definidas. Esse esforço foi crucial para garantir a precisão e a eficácia da automação.
- Resultados da Automação: Com a implementação da automação, os tempos médios de execução do processo de categorização e criação de cotações reduziram em até cinco vezes em comparação ao método anterior. Essa melhoria resultou em um fluxo de trabalho mais eficiente, proporcionando uma resposta mais ágil às demandas de compras e melhorando a colaboração entre as equipes envolvidas.

Mário Henrique Dias | MRN
Gerente de Logística

Marcos Paulo Holanda | MRN
Analista Sênior de Compras



🕒 16:45

PARADIGMA

Transformação digital na gestão de compras no segmento da saúde

- Somente 25% das despesas estavam controladas na antiga plataforma de compras, sem integração eficiente com o ERP. Essa falta de visibilidade e centralização resultava em processos fragmentados e ineficientes, comprometendo a tomada de decisões e gerando riscos operacionais e financeiros, além de desperdícios nos processos de compras e abastecimento.
- A equipe foi envolvida desde o início na identificação das necessidades do novo sistema, garantindo uma adaptação eficiente. Uma plataforma de compras segura e robusta foi adotada, integrada aos sistemas existentes. A gestão da mudança foi cuidadosamente planejada para facilitar a transição e promover o engajamento dos colaboradores.
- A implementação encontrou desafios como a resistência inicial das equipes à adoção da nova plataforma, o que demandou mais treinamentos. A integração com sistemas legados foi complexa, exigindo ajustes contínuos. A gestão da mudança também foi desafiadora, exigindo estratégias para uma transição suave e engajamento pleno.

Wagner Bezerra Barreto | CEJAM
Gerente de Logística

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 09:00

DIGITAL

A Tecnologia na Gestão da Cadeia de Suprimentos Corporativos

- A gestão eficiente da cadeia de suprimentos se torna um desafio sem a implementação de tecnologias modernas, que facilitam processos, aumentam a visibilidade e melhoram a tomada de decisões em tempo real.
- O portal B2B robusto fornecido pela Autopel integra todos os stakeholders, promovendo uma comunicação mais eficaz e um fluxo contínuo de informações, fundamental para a agilidade e transparência nas operações.
- A adoção de tecnologias avançadas na cadeia de suprimentos resulta em otimização de processos e controle rigoroso, permitindo a identificação de oportunidades de melhoria e a redução de custos operacionais.

Leonardo Veneziani | Head B2B
Grupo Nós



🕒 09:30

DIGITAL

PAINEL: O papel da análise de dados em compras: como transformar informação em decisão

- Métodos para coletar e organizar dados de compras que ampliam a visibilidade sobre gastos, fornecedores e tendências, criando uma base sólida para tomadas de decisão estratégicas.
- Aplicação de ferramentas analíticas que permitem identificar oportunidades de economia, otimizar negociações e antecipar riscos em contratos e cadeias de suprimentos.
- Exemplos de como insights baseados em dados contribuem para decisões ágeis e informadas, gerando maior eficiência e alinhamento entre os objetivos de compras e as metas organizacionais.

Paulo Rosanova | Mercado Eletrônico
Diretor Comercial

Paula Soares | Atvos
Gerente de Suprimentos

Criciele Vilela | Nestlé
Gerente de Compras



🕒 11:00

DIGITAL

A estruturação do Spend de Suprimentos do Grupo Ferroport

- Análise inicial da falta de visibilidade nos ofensores do processo de aquisição, revelando pontos críticos que impactam a eficiência e a eficácia das operações de suprimentos.
- Integração do processo de liberação orçamentária no fluxo de compras no Ariba, garantindo uma abordagem mais estruturada e ágil na gestão de gastos e alinhamento orçamentário.
- Identificação e tratamento das causas raízes dos ofensores, resultando na redução do lead time do processo de aquisição e na otimização da performance geral da função de suprimentos.

Marcelo Woidella | Ferroport
Coordenador de Suprimentos



🕒 11:50

DIGITAL

A Jornada de transformação de procurement Aché

- Evolução da área de Suprimentos do Aché com a implementação de uma solução P2P integrada ao ERP, acompanhada de uma revisão completa de processos e estrutura organizacional para fortalecer a eficiência e a transparência.
- Realização de um assessment abrangente em processos, pessoas e sistemas, identificando oportunidades estratégicas e escolhendo cuidadosamente a ferramenta e parceiros de implementação para garantir uma transformação alinhada aos objetivos organizacionais.
- Consolidação dos processos de aprovação no Coupa, permitindo monitoramento contínuo de etapas do P2P, controle rigoroso dos savings e cost avoidance, além de uma redução significativa no prazo de aprovação de contratos e pedidos.

Bárbara Forlin | Aché Laboratórios
Head de Suprimentos



🕒 12:30

DIGITAL

Compras e inovação: conheça a tecnologia que impulsiona o crescimento estratégico e sustentável no Brasil e no mundo

- Onboarding lento e complexo de fornecedores prejudica a eficiência do procurement, enquanto a comunicação descentralizada aumenta os riscos. Além disso, avaliações insuficientes expõem a empresa a problemas de reputação e interrupções operacionais.
- Com uma plataforma customizável, empresas podem integrar fornecedores rapidamente e de forma flexível. A automação de processos reduz custos e otimiza operações, enquanto um sistema robusto de dados mitiga riscos em toda a cadeia de suprimentos.
- Empresas líderes como UBER, BOX, Coca-Cola e muitas outras estão adotando soluções end-to-end para transformar o procurement. Essa transição do reativo para o estratégico está impulsionando crescimento, eficiência e mitigação de riscos em toda a cadeia de suprimentos.

Marcelo Tavares
Head de Vendas

CIAL Dun&Bradstreet



🕒 14:40

DIGITAL

Parcerias estratégicas: o papel da Gestão de Fornecedores

- A automação do processo de gestão de fornecedores oferece uma abordagem segura para reduzir a exposição a riscos, mantendo a qualidade das análises e criando uma base mais sólida e confiável para decisões estratégicas.
- A parceria entre o time de compras e as equipes técnicas, incluindo squads SAP e consultoria PG/Coupa, superou desafios de integração entre sistemas essenciais como Coupa, Linkana e SAP. Esse trabalho também possibilitou a automatização da consulta ao Serasa, usando a mesma plataforma para a homologação de fornecedores, centralizando processos críticos.
- Os benefícios alcançados incluem aderência às melhores práticas de mercado, aumento da colaboração com fornecedores, maior produtividade da equipe, visibilidade aprimorada para mitigação de riscos, automação da consulta e monitoramento de documentações, fortalecimento da governança e integração de indicadores ESG.

Letícia Bastos
Coordenadora de Compras

XP Inc.

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 15:10

DIGITAL

DEBATE: Os desafios e tendências dos processos de importação utilizando SAP no Brasil

- Análise das mudanças mais impactantes nos últimos 10 anos na indústria e no comércio exterior, destacando transformações em regulamentações, cadeias de fornecimento e digitalização.
- Exposição das principais parcerias estratégicas que impulsionaram inovação e competitividade, com exemplos práticos de colaboração entre empresas e governos.
- Visão para o futuro do setor, considerando tendências tecnológicas, novas exigências regulatórias e oportunidades de expansão em mercados emergentes.

Caio Gonçalves

Diretor de Projetos

| Alliance

Diego Yegros

Gerente de Arquitetura

| Alliance

Daniella Lima

Diretor de Projetos

| Alliance

Beatriz Marson

Head de Transformação do Negócio

| Origen Tech



🕒 16:05

DIGITAL

Torre de controle – Da IA a Sustentabilidade

- A Torre de Comando, resultado da colaboração entre a GT Soluções Logística e a GS Tecnologia e Inovação, representa um avanço significativo na gestão logística, fornecendo dados em tempo real que apoiam decisões estratégicas, maximizando a eficiência operacional e integrando práticas de sustentabilidade em toda a cadeia.
- A utilização de tecnologia e inteligência artificial é central neste projeto, otimizando processos nas áreas de TI e transporte, enquanto assegura que as iniciativas de ESG (Ambiental, Social e Governança) sejam incorporadas de maneira eficaz nas operações logísticas.
- Os resultados incluem um aumento notável na produtividade da equipe, evidenciado pela melhoria na eficiência operacional, que se traduz em uma gestão de sustentabilidade mais robusta e alinhada com as metas corporativas de responsabilidade ambiental e social.

Luiz Portilho

Diretor de Transporte

| GT Soluções Logísticas

Josieli Machado

Coordenadora de Sistemas

| GT Soluções Logísticas



11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



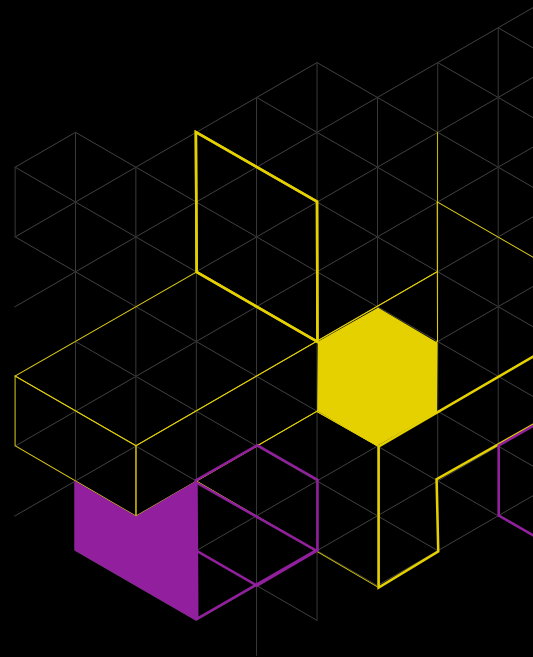
🕒 16:45

DIGITAL

Procurement 5.0 – Do transaccional ao transformacional

- A evolução do procurement para um modelo 5.0, focado em inovação, inteligência artificial e tomada de decisões mais estratégicas, com impacto direto na criação de valor para o negócio.
- Desenvolvimento de uma abordagem de "Procurement Orchestration", que une pessoas, processos e tecnologia para criar uma operação mais ágil, colaborativa e centrada na experiência do usuário.
- Adoção de tecnologias avançadas, como hyperautomação e análise de dados em tempo real, para aprimorar a eficiência operacional, reduzir o custo total de propriedade e elevar o desempenho geral de procurement.

Léo Alexander | Procurement Garage
CEO





🕒 09:00

NEGOCIAÇÃO

Muito além do sim! Negociações que conectam e transformam relações

- Entenda o cenário antes de negociar: Negociações de sucesso vão além de um simples "sim". Para obter resultados eficazes, é crucial estudar o caso, entender os indicadores de mercado e usar referências confiáveis. Isso permite que você evite o improviso, um risco comum para o brasileiro, e se prepare com informações relevantes para uma abordagem estratégica.
- Negociar não é apenas pedir desconto: Muitas vezes, pedir um desconto é confundido com o ato de negociar. No entanto, negociação envolve uma troca de valor equilibrada, onde se deve identificar o que é desejável, importante e imprescindível. Além disso, a experiência pode induzir a presunções, então é importante manter a mente aberta e questionar suposições.
- O que está além da mesa?: Para criar relações duradouras e transformadoras, é essencial mapear o que está sendo negociado, quem é a outra parte e se é um decisor de fato. Também é importante ir além do óbvio, identificando o que não está à vista ou na mesa. Perguntar "o que não estamos vendo?" pode revelar oportunidades ocultas e gerar conexões mais profundas.

Alanderson Pereira

Diretor de Compras, Importação,
Facilities e Store Planning

Cacau Show



🕒 09:30

NEGOCIAÇÃO

PAINEL: Técnicas avançadas de negociação: do treinamento à implementação

- Negociações bem-sucedidas exigem análise estratégica e habilidades interpessoais. Implementar técnicas avançadas maximiza o valor para ambas as partes, garantindo acordos sustentáveis e mantendo boas relações com fornecedores.
- Treinamentos constantes são fundamentais para preparar equipes para cenários desafiadores. Simulações e estudos de caso, combinados com dados em tempo real, são ferramentas essenciais para desenvolver habilidades eficazes em negociações complexas.
- Este debate abordará a aplicação de técnicas avançadas nas operações diárias, desde o treinamento das equipes até a execução estratégica, assegurando que o conhecimento adquirido se traduza em resultados práticos e consistentes.

Carlos Pazin

Executivo de Compras

Juliane Sena Favrin

Executiva de Compras

Érika Teodoro

Procurement Manager

PwC Brasil

José Moreira da Silva

CEO

Mytracking



🕒 11:00

NEGOCIAÇÃO

Entenda o preço médio praticado no seu mercado e melhore o seu poder de negociação

- A falta de informações precisas sobre o preço médio praticado no mercado impacta diretamente a negociação com fornecedores e clientes, levando as empresas a pagarem valores excessivos e a comprometerem suas margens de lucro.
- A coleta de dados de milhões de transações em diversos setores, aliada a algoritmos avançados de inteligência de dados, permite a análise aprofundada do mercado, gerando relatórios personalizados que comparam os preços praticados pela empresa com os valores de mercado.
- Com acesso a informações de mercado relevantes, as empresas podem melhorar seu poder de negociação, reduzir custos e tomar decisões mais assertivas, resultando em um aumento significativo na competitividade no setor.

Rafael Amaral
Head Comercial

Empresômetro



🕒 11:50

NEGOCIAÇÃO

Strategic sourcing para impulsionar um crescimento sustentável

- A palestra mostrará como lidar com a variabilidade de demanda em um ambiente de negócios em rápida expansão. Serão discutidas estratégias que equilibram o foco tático do time de compras com uma visão estratégica disruptiva, essencial para atuar em cenários de hiper crescimento e manter a eficiência operacional com custos controlados.
- A atuação tática do time de Compras e Demand Planning será analisada como um fator crucial para operações eficientes. Serão exploradas práticas que combinam execução tática e visão disruptiva, desafiando o status quo. O foco será em como otimizar processos internos para suportar o crescimento acelerado de forma sustentável e escalável.
- A negociação com fornecedores será outro tema central, com destaque para os desafios em cenários de alta demanda. Serão abordadas formas de lidar com a pressão por redução de custos, ao mesmo tempo em que se mantém flexibilidade nas negociações. A superação de resistências ao introduzir modelos inovadores também será um tópico relevante.

Fabiano dos Santos
Sourcing & Supply Manager

Kovi

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

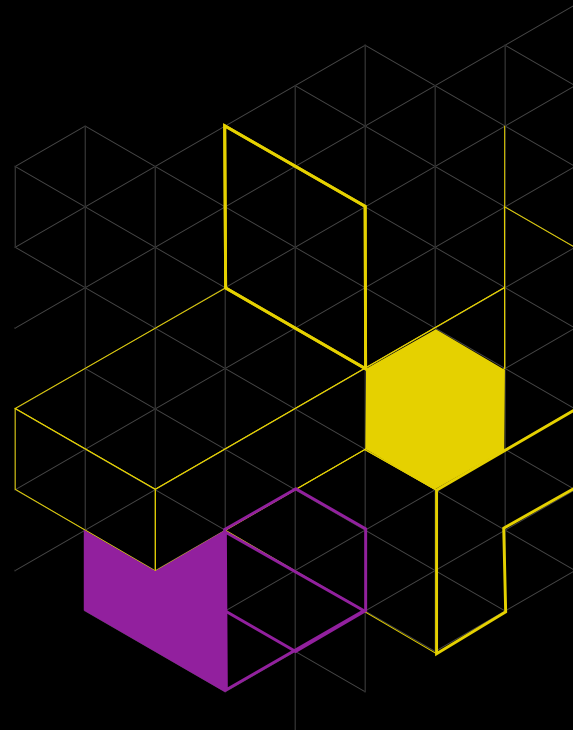
NEGOCIAÇÃO

Panorama de redução de custos no Brasil

- Compreendendo o Cenário de Redução de Custos no Brasil: A Argon & Co conduziu um estudo para investigar como as empresas brasileiras lidam com o desafio de reduzir custos. O objetivo foi identificar as principais necessidades, as práticas mais frequentemente aplicadas e as metas adotadas em diferentes setores. Essa pesquisa permite uma análise aprofundada das estratégias de redução de custos em um contexto econômico desafiador.
- Metodologia da Pesquisa: Para obter insights relevantes, realizamos uma pesquisa de mercado com 65 líderes de diversos segmentos e departamentos, abrangendo todas as regiões do Brasil. Essa diversidade de participantes enriqueceu a pesquisa, permitindo uma visão ampla e representativa das práticas e desafios enfrentados por empresas em diferentes contextos.
- Aprendizados Relevantes: A pesquisa resultou em cinco grandes aprendizados que destacam tendências e insights sobre a gestão de custos. Esses resultados não apenas revelam as abordagens mais eficazes utilizadas pelas empresas, mas também fornecem diretrizes para que outras organizações possam aprimorar suas práticas de redução de custos, garantindo uma gestão financeira mais eficiente e sustentável.

Eduardo Oliveira
Head de Operações

Argon & Co



🕒 14:40

INOVAÇÃO E PROCESSOS

Compras 4.0: o impacto na tecnologia e IA generativa

- Adoção de tecnologias avançadas, incluindo IA generativa, para otimizar processos de compras, permitindo análises preditivas e decisões mais ágeis, melhorando a eficiência e a precisão nas aquisições.
- Impacto da digitalização na colaboração com fornecedores, destacando como as ferramentas digitais e a automação estão transformando a gestão de relacionamentos e a comunicação ao longo da cadeia de suprimentos.
- Exemplos práticos de como as soluções de Compras 4.0 podem impulsionar a inovação e a competitividade, abordando cases de sucesso que demonstram a eficácia da tecnologia em aumentar a transparência e a responsividade nas operações de compras.

Gilberto Strafacci
CGO

Practia Global

🕒 15:10

INOVAÇÃO E PROCESSOS

DEBATE: Realidade e processos para contratação de empresas de serviços. Como garantir a entrega com qualidade no atual cenário econômico?

- Práticas para estabelecer processos criteriosos de seleção e contratação de empresas de serviços, considerando o equilíbrio entre custo e qualidade em um contexto econômico desafiador.
- Critérios de avaliação de fornecedores que garantem desempenho consistente e entregas de alta qualidade, com foco em minimizar riscos e assegurar conformidade.
- Estratégias de gestão de contratos e acompanhamento de performance, visando manter a qualidade dos serviços e fortalecer relações com fornecedores estratégicos.

Gauthama Nassif
Chief Sales Officer

Verzani & Sandrini

Cesar Leonel
COO

Verzani & Sandrini

Vanessa Canuto
Gerente de Consultoria

Atlas Inovações

Fábio Furlan
Consultor Especialista

Level Group Consultoria



🕒 16:05

INOVAÇÃO E PROCESSOS

O fim de processos e pessoas: por que só a tecnologia importa agora?

- Análise do impacto da automação total, onde a tecnologia assume tarefas operacionais, reduzindo a necessidade de intervenção humana e processos tradicionais.
- Perspectivas sobre o papel da inteligência artificial e sistemas autônomos para redefinir a estrutura organizacional e promover uma eficiência inédita.
- Caminhos para integrar tecnologias emergentes como IA, automação e análise preditiva, transformando a forma como as empresas operam e se mantêm competitivas em um cenário digital.

Diego Arcanjo | Embracon
Gerente CoE



🕒 16:45

INOVAÇÃO E PROCESSOS

Liderança em compras: conectando processos e inovação

- Impacto da liderança em compras na conexão entre processos internos e inovação, promovendo eficiência e adaptabilidade no ambiente corporativo.
- Principais competências de liderança necessárias para integrar novas tecnologias e práticas inovadoras, garantindo agilidade e resultados estratégicos.
- Estratégias para fomentar uma cultura de inovação em compras, alinhando equipes e fornecedores para fortalecer a competitividade organizacional.

Vivian Crepaldi | General Mills
Gerente de Compras



🕒 09:00

IMPACTO FEMININO

Transformando viagens em resultados: O Sucesso do Itaú com a VOLL

- A necessidade de otimizar a gestão de viagens no Itaú, o maior banco da América Latina, impulsionou a implementação de uma plataforma digital única, eliminando ineficiências do modelo tradicional, como controles financeiros dispersos e processos burocráticos, garantindo escalabilidade, visibilidade em tempo real e integração tecnológica.
- A integração da VOLL permite consolidar toda a jornada de viagens corporativas em um único aplicativo, unificando processos e eliminando a necessidade de múltiplas plataformas. Com um dashboard centralizado, o banco controla o custo total de viagens de forma ágil, simplificando a gestão e otimizando o fluxo financeiro.
- Em 2023, o NPS da plataforma alcançou 82, com uma taxa de adesão de 97%, gerando economia expressiva para o Itaú: R\$ 46 milhões em passagens aéreas e R\$ 9 milhões em hospedagem, resultados que refletem a eficiência e o impacto positivo da VOLL na gestão de viagens.

Jordana Souza | VOLL
Diretora de Novos Negócios

Aline Maia | Itaú Gestão de Ativos
Product Manager



🕒 09:30

IMPACTO FEMININO

PAINEL: Liderança feminina em compras: superando barreiras e conquistando espaço

- As mulheres vêm ganhando destaque na área de compras, apesar das barreiras históricas e culturais. A liderança feminina tem se mostrado essencial para impulsionar a diversidade, inovação e novas abordagens nas negociações e na gestão de fornecedores.
- Superar desafios como desigualdade de gênero e preconceitos exige políticas corporativas inclusivas e o desenvolvimento de habilidades estratégicas. O aumento da presença feminina em cargos de liderança fortalece a tomada de decisões e promove uma cultura mais colaborativa.
- Este debate discutirá as conquistas e desafios enfrentados por mulheres em compras, trazendo insights sobre como elas estão quebrando barreiras, conquistando espaço e ajudando a moldar o futuro do setor com suas habilidades e visão estratégica.

Janaina Peres | Kellanova
LATAM Chief Procurement Officer

Michelle Cananéa | Oi
Gerente executiva de compras

Camila Santos | B4People
Head de Projetos

Marina Garbin | Furukawa Electric Latam
Gerente de Suprimentos



🕒 11:00

IMPACTO FEMININO

Além da negociação: o papel estratégico de compras na criação de uma cadeia de Suprimentos ágil e resiliente

- A L'Oréal enfrentou o desafio de tornar sua cadeia de suprimentos mais ágil e resiliente, lidando com a imprevisibilidade do mercado e a demanda por personalização. Prazos longos e a falta de visibilidade em tempo real dificultavam as operações da empresa.
- Compras assumiu a liderança, indo além da negociação. O processo envolveu uma mudança de mentalidade, mapeamento da cadeia de valor e seleção de fornecedores estratégicos. A tecnologia foi fundamental para facilitar a visibilidade e a comunicação com fornecedores em tempo real.
- Durante a transformação, a resistência interna à mudança e os desafios na implementação tecnológica foram significativos. Alinhar fornecedores com os valores da L'Oréal também apresentou dificuldades. No entanto, a colaboração superou essas barreiras, garantindo uma cadeia ágil e resiliente.

Mariana Marquezini
Sourcing Manager - Pack
& Contract Manufacturing

| L'Oréal



🕒 11:50

IMPACTO FEMININO

Cultura de inovação, liderança, inclusão e excelência

- Como o procurement pode adaptar-se rapidamente às mudanças tecnológicas e de mercado. Com uma liderança inclusiva, é possível engajar equipes para inovar, controlar custos e transformar o procurement em um motor de inovação e sustentabilidade?
- Serão destacados métodos para fomentar uma cultura de inovação nas organizações, com foco no ambiente inovador como catalisador de resultados financeiros, sociais e ambientais. Práticas que promovem transparência e eficiência também serão discutidas.
- Os desafios de engajar diferentes equipes no processo de inovação, equilibrando custos com novas práticas, e explorará a complexidade de transformar o procurement em um motor sustentável e inovador.

Fernanda João
LATAM Head of Procurement

| Nutrien



🕒 12:30

IMPACTO FEMININO

A importância de desenvolver uma visão ampla em compras - Inovação e competitividade

- A desconexão entre compras e a estratégia corporativa compromete o impacto da área. A ausência de uma liderança que promova inovação e engajamento do time interno prejudica a capacidade de influenciar decisões estratégicas e gerar valor.
- Frameworks para fortalecer o engajamento interno e externo são essenciais para otimizar a colaboração entre equipes. Tecnologias como IA e plataformas colaborativas capacitam gestores a liderar com mais eficiência, alinhando o time aos objetivos estratégicos.
- Limitações orçamentárias e a pressão por redução de custos desafiam a gestão de compras. A falta de integração entre áreas e a dificuldade em adotar modelos ágeis de gestão exigem que os líderes desenvolvam habilidades para coordenar equipes de forma flexível e estratégica.

Aline Dias | Procurement Manager | Wickbold



🕒 14:40

IMPACTO FEMININO

Gestão de fornecedores: experiências de mulheres líderes na construção de parcerias

- Transformar fornecedores em parceiros estratégicos vai além do processo de homologação. A integração entre ESG e aspectos comportamentais cria oportunidades de crescimento conjunto, superando desafios técnicos e colaborativos.
- Plataformas digitais revolucionaram a gestão de fornecedores, mas foi a construção de relacionamentos que garantiu o abastecimento de matéria-prima crítica durante a pandemia e recuperou a performance / níveis de serviços em momentos de crise.
- Manter o alinhamento e a transparência com fornecedores é desafiador, especialmente em relações de longo prazo, mas a construção de soluções colaborativas e agendas compartilhadas viabiliza a construção de parcerias sustentáveis.

Danielle Sampaio | Professora de MBA | Inbrasc | Live University



🕒 15:10

IMPACTO FEMININO

DEBATE: Equidade de gênero em compras: progressos e desafios persistentes

- A equidade de gênero nas compras é vital para um ambiente de negócios inclusivo. Empresas têm adotado políticas que priorizam a diversidade nas cadeias de suprimentos, reconhecendo a importância de incluir mulheres como fornecedoras. Essas ações promovem igualdade, inovação e competitividade.
- No entanto, desafios permanecem. Mulheres enfrentam barreiras financeiras e falta de redes de contatos, dificultando sua inclusão nas cadeias de suprimentos. Superar essas limitações exige compromisso de empresas e governos para criar programas de apoio.
- É importante avaliar avanços e apontar áreas críticas. Ao compartilhar experiências e práticas inclusivas, podemos construir um futuro mais igualitário no setor de compras.

Bruna Wilbert

Direct Procurement Director | Embraer

Érica Candido

Global Sr. Manager for Vendor Strategy | Didi/99

Rebeca Ferreira

Procurement Manager LATAM | Kraft Heinz

Juliana Deoracki

CEO e Founder | ConectaSul



🕒 16:05

IMPACTO FEMININO

Economia circular e compras sustentáveis na liderança feminina

- A falta de integração entre procurement e sustentabilidade impede a economia circular. Gerir fornecedores de forma estratégica e implementar práticas sustentáveis é crucial, especialmente em cadeias de suprimento globais.
- Foram implementados sistemas e controles de processos robustos para garantir a rastreabilidade ao longo da cadeia de suprimentos, envolvendo as áreas de procurement, manufatura, ESG, qualidade e fornecedores.
- Um grande desafio foi a resistência de fornecedores em adotar práticas sustentáveis, assim como a integração de sistemas de rastreabilidade entre áreas e parceiros. As limitações tecnológicas também dificultaram a transparência completa no processo.

Renata Fioravante

Senior Executive Director | Campari Group

11 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21° FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 16:45

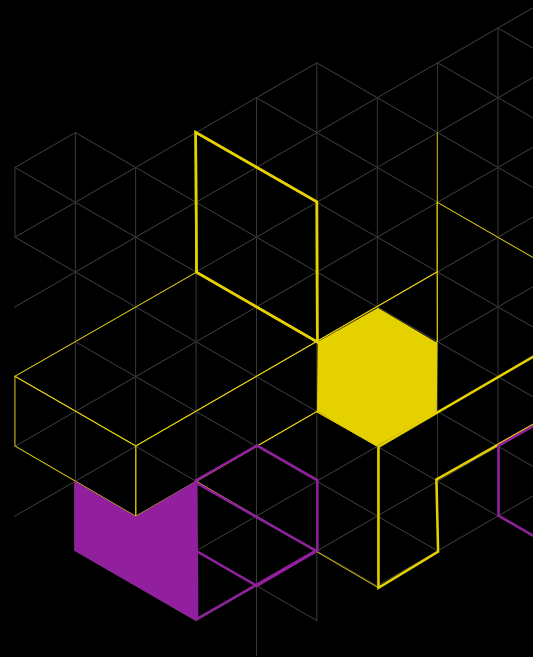
IMPACTO FEMININO

Agile e adaptabilidade: toque feminino na construção de Compras que queremos ser

- Aplicação de metodologias ágeis e práticas flexíveis em compras, destacando o diferencial trazido por perspectivas femininas na gestão de processos.
- Contribuições da liderança feminina para a criação de ambientes colaborativos e adaptáveis, promovendo inovação e resiliência na área de compras.
- Estratégias para integrar agilidade e diversidade de pensamento nas operações de compras, impulsionando eficiência e inovação organizacional.

Fernanda Amorim

Executiva de Compras





🕒 14:40

COMPRAS INDIRETAS

Estruturando compras indiretas: centralização com foco na experiência do requisitante (NPS)

- A fragmentação das compras indiretas gera ineficiências e dificulta a centralização. A padronização dos processos em locais com culturas distintas e a falta de controle e visibilidade nos processos de compras impedem a gestão e automação eficientes.
- A implementação do SAP centralizou e controlou operações, além de automatizar pedidos, garantindo mais eficiência. Um novo modelo de governança alinhou as áreas e padronizou as compras, resultando em maior controle e melhor desempenho.
- A resistência à mudança foi um dos maiores desafios, especialmente para equipes locais. A integração de diferentes culturas em um sistema unificado também apresentou dificuldades. A implementação do SAP exigiu intenso treinamento e adaptação para garantir a operação.

João Fábio Bianchi | Hospital Care
Diretor de Supply Chain



🕒 15:10

COMPRAS INDIRETAS

DEBATE: Gestão de contratos em compras indiretas: flexibilidade vs. rigor

- A gestão de contratos em compras indiretas exige equilíbrio entre flexibilidade para adaptações rápidas e rigor para garantir conformidade. Empresas precisam ajustar contratos para atender demandas voláteis sem comprometer a segurança jurídica e a qualidade dos serviços.
- Flexibilidade permite ajustes dinâmicos em contratos, essencial em setores como TI e marketing, onde a inovação é constante. No entanto, manter um rigor adequado é crucial para evitar riscos operacionais, garantindo que as obrigações e expectativas sejam atendidas com precisão.
- Serão apresentadas as melhores práticas para gerir contratos em compras indiretas, explorando como líderes podem balancear agilidade com segurança, garantindo que as operações fluam sem interrupções e que os parceiros cumpram suas obrigações.

Breno Vianna Zurli | Mercado Livre
Procurement & Real Estate Director
Brasil

Gustavo Arantes | MRV Engenharia
Coordenador de Suprimentos Indiretos

Gustavo Brenneke | CEVA Logistics
Head of Procurement Latam

Thiago Cavalieri | Elanco Saúde Animal
Global Procurement Transformation Director

Everton Sbruzzi | Nortel
Diretor Comercial



🕒 16:05

COMPRAS INDIRETAS

CoE – Centro de Excelência, Time Alta Performance

- Estruturação de um Centro de Excelência (CoE) em Procurement, focado em práticas de Strategic Sourcing que otimizam o uso de recursos e aumentam o impacto nas áreas-chave da organização.
- Implementação de ferramentas analíticas avançadas para suportar decisões estratégicas, possibilitando uma visão clara sobre oportunidades de redução de custos e ganho de eficiência.
- Desenvolvimento e capacitação de times de alta performance, voltados para inovação e melhoria contínua, maximizando o valor gerado para a empresa em um ambiente de colaboração e excelência

Eidi Suda | Fast Shop
Head Of Procurement



🕒 16:45

COMPRAS INDIRETAS

Conectando a América Latina: eficiência e personalização na gestão de viagens corporativas



- Desafio da Internacionalização: A Copastur Latam enfrentou o desafio de replicar o bem-sucedido modelo de negócios brasileiro em outros países da América Latina. O objetivo era alinhar a gestão de compras indiretas — como passagens aéreas, relatórios de gastos e reembolsos — às necessidades locais, garantindo ao mesmo tempo a eficiência, as certificações e a tecnologia que são marcas registradas da Copastur. Essa adaptação respeitou as particularidades culturais e regionais, assegurando a consistência e excelência nos serviços oferecidos.
- Plano de Ação Integrado: A implementação do plano de internacionalização começou com a formação de equipes multifuncionais, incluindo especialistas em compras, gestão de viagens e tecnologia. Utilizamos as ferramentas de gestão de compras consolidadas no Brasil, ajustadas para atender às especificidades de cada país. A integração de sistemas de relatórios, dashboards para controle de gastos e automação de processos de reembolso foram fundamentais para garantir a eficiência operacional em cada região.
- Resultados e Crescimento Sustentável: Com uma abordagem de padronização flexível, a Copastur conseguiu manter o controle financeiro e compliance, resultando em um aumento significativo na retenção de clientes. Mesmo sem captações ativas, a empresa gerou mais de R\$ 200 mil em vendas no primeiro semestre de 2024. Além disso, a Copastur Latam registrou um crescimento acima de 100% no número de clientes entre 2022 e 2023, evidenciando o sucesso da adaptação do modelo de compras indiretas ao mercado latino-americano e consolidando sua posição como líder em gestão de viagens corporativas na região.

Felipe Mesquita | Copastur Viagens e Turismo
Gerente Expansão

Lylían Poloni | Copastur Viagens e Turismo
Gerente Comercial



🕒 14:40

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Solução omnichannel no mercado gráfico e produtos personalizados, de pequenas até grandes empresas

- Estratégias para atender diferentes perfis de clientes, desde pequenas startups até grandes corporações, focando em suas necessidades específicas e oferecendo soluções personalizadas que maximizam a experiência do usuário.
- Rebranding da marca e a implementação de uma nova metodologia de comunicação com o mercado, destacando como isso ajuda a fortalecer a identidade da empresa e a melhorar o relacionamento com os clientes.
- Desenvolvimento de uma solução omnichannel que integra canais online e offline, promovendo um atendimento mais eficaz e aumentando a qualidade das entregas, resultando em maior satisfação do cliente e melhor desempenho no mercado gráfico.

Fábio Carvalho | Printi
CRO



🕒 15:10

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

DEBATE: Inovação em P&D: internalização vs. parcerias externas

- Análise das vantagens e desafios da internalização de P&D, incluindo controle de processos, sigilo intelectual e integração com as operações internas.
- Benefícios e riscos das parcerias externas em P&D, destacando o acesso a tecnologias avançadas, redução de custos e a colaboração para acelerar a inovação.
- Fatores estratégicos para decidir entre internalizar P&D ou buscar parceiros, considerando metas organizacionais, recursos disponíveis e o impacto competitivo de cada abordagem.

William Juliano | Inbrasc | Live University
Coordenador dos MBAs de Negócios e Transformação Digital

Eduardo Cintra | Argo Energia
Head de Suprimentos e Facilities

Amadeu Macedo | Spic Brasil
Gerente de Processos e Inovação

Carine Dal Pizzol | Rennova
Head de P&D



🕒 16:05

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Inovação e sustentabilidade na gestão de viagens corporativas: tecnologias, P&D e impacto econômico

- Inovação e Pesquisa & Desenvolvimento (P&D): Na Copastur, a inovação é central na gestão de viagens corporativas. Investimos em P&D para desenvolver novos produtos e serviços que personalizam a experiência do cliente, oferecendo soluções tecnológicas e sustentáveis. Essa abordagem não apenas melhora a eficiência operacional, mas também alinha nossas práticas às necessidades dos clientes, refletindo nosso compromisso com a inovação no setor.
- Interdependência e Visão Biosfera: A Copastur se posiciona como uma Biosfera, onde a interdependência entre os diferentes setores e marcas é fundamental para o sucesso. Através da colaboração e troca de conhecimentos, integramos insights de P&D para otimizar serviços e impulsionar a inovação. Essa conexão fortalece nossa oferta e garante que estamos sempre em sintonia com as expectativas e demandas do mercado.
- Análise de Dados e Impactos no Setor: Realizamos estudos internos que demonstram como práticas, como a compra antecipada de passagens, têm um impacto direto na redução de custos. Além disso, analisamos eventos externos, como o Rock In Rio e o G20, que aumentam a complexidade das viagens corporativas. Reconhecemos também o papel do turismo na recuperação econômica de regiões afetadas por desastres naturais, utilizando dados para aprimorar continuamente a experiência do cliente e ajustar nossas estratégias.

Alessandro Silveira

CTCXO - Chief of Transformation and
Customer Experience Officer

Copastur Viagens
e Turismo



🕒 16:45

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Sinergia e Inovação: A Colaboração Entre P&D e Compras na Superação de Desafios

- Estratégias colaborativas que permitem o desenvolvimento de produtos mais competitivos, com redução de tempo de entrada no mercado e maior alinhamento com as demandas dos consumidores.
- Melhores práticas para a co-criação de soluções que mitigam riscos de desabastecimento e melhoram a adaptabilidade aos desafios da cadeia de suprimentos.
- Adoção de processos de inovação conjunta, fortalecendo o pipeline de novos produtos e aumentando a eficiência em compras e desenvolvimento de materiais.

Carine Dal Pizzol

Head de P&D

Renova

12 NOV
PALCO CPO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 09:00

PALCO CPO

Parceria na cadeia de valor: redefinindo relações com fornecedores

- A falta de alinhamento estratégico entre empresas e fornecedores prejudica a inovação. Equilibrar custos com parcerias de longo prazo é desafiador. Vamos explorar como redefinir essas relações pode transformar o procurement.
- Modelos colaborativos e plataformas digitais integram fornecedores de forma eficaz. A automação de processos fortalece parcerias estratégicas e traz inovação. A palestra detalhará como essas abordagens otimizam as operações em procurement.
- Resistência à mudança e a falta de maturidade digital dos fornecedores são desafios. A complexidade na integração de novas tecnologias também. Vamos discutir como superar esses obstáculos e fortalecer as parcerias estratégicas.

Rodrigo Ugarte
VP Procurement LATAM

Vestas



🕒 09:30

PALCO CPO

PAINEL: IA em compras: substituto ou complemento ao humano?

- A implementação da inteligência artificial (IA) nas compras tem gerado debates sobre seu papel como substituto ou complemento ao trabalho humano. A IA pode automatizar tarefas repetitivas, como análise de dados e previsão de demanda, aumentando a eficiência e permitindo que os profissionais se concentrem em atividades estratégicas. Isso levanta questões sobre a evolução do papel do comprador.
- Embora a IA traga benefícios significativos, ela não deve ser vista como um substituto total. As habilidades interpessoais, como negociação e construção de relacionamentos, são insubstituíveis. A interação humana continua sendo fundamental para o sucesso nas compras, especialmente em negociações complexas e na gestão de fornecedores.
- Este painel discutirá como integrar a IA nas operações de compras de forma eficaz, explorando o equilíbrio entre automação e habilidades humanas. Ao entender essa dinâmica, as empresas podem maximizar os benefícios da IA enquanto preservam o valor do toque humano nas decisões de compras.

Vanessa Casachi
COO

Premix

Rodrigo Ugarte
VP Procurement LATAM

Vestas

12 NOV
PALCO CPO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 11:00

PALCO CPO

Como o mercado livre de energia ajuda as empresas a contribuírem com o meio ambiente

- Estratégias para empresas escolherem fontes de energia renovável no mercado livre, reduzindo emissões de carbono e fortalecendo compromissos ambientais.
- Oportunidades de economia e sustentabilidade ao negociar contratos de energia limpa, promovendo a transição para uma matriz energética mais verde.
- Benefícios da flexibilidade no mercado livre para atender demandas corporativas de forma sustentável, alinhando operações empresariais com práticas de responsabilidade ambiental.

Marco Aurélio | Olyva Energia
Co-founder e CEO



🕒 11:45

PALCO CPO

Estratégia de suprimentos – Geração e captura de valor na cadeia

- Compras estratégicas não se limitam à negociação de preços. O planejamento é essencial para alinhar sourcing com os objetivos da empresa, garantindo a geração e ampliação do valor desde o início do processo.
- O desdobramento do planejamento na execução é crucial. Processos e rotinas eficientes garantem que o valor capturado na negociação inicial seja mantido ao longo do contrato, evitando perdas e ineficiências.
- A integração dos elos da cadeia de suprimentos cria um ecossistema sustentável, reduzindo custos e riscos. Isso fortalece a colaboração entre parceiros e minimiza o impacto ambiental, gerando eficiência e valor contínuo.

Henrique Nakamura | Raízen
CPO



🕒 09:00

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Aplicações de IA e Machine Learning em compras e suprimentos: um novo mundo pela frente

- A palestra abordará a lacuna entre o potencial da IA em compras e sua implementação prática. Serão exploradas as razões pelas quais os profissionais ainda desconhecem as aplicações estratégicas de IA no setor de suprimentos e como superar a dificuldade de integrar essas tecnologias em processos de decisão, transformando-as em vantagem competitiva.
- A pesquisa aprofundada revelou que frameworks específicos para algoritmos de IA ainda estão em fase de desenvolvimento, mas já oferecem uma base sólida para automação de processos e otimização na gestão de contratos. Além disso, modelos preditivos de demanda, integrados ao Machine Learning, despontam como um dos caminhos mais promissores para revolucionar o setor de suprimentos.
- A adaptação da cultura organizacional para abraçar novas tecnologias é um dos maiores desafios para a implementação de IA. Além disso, a falta de profissionais qualificados e a complexidade de integrar sistemas legados com soluções de IA tornam a execução dessas iniciativas ainda mais desafiadora, exigindo estratégias robustas e alinhadas.

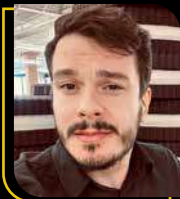
Fernando Belcorso
Executivo de Supply Chain



🕒 09:30

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PAINEL: O futuro das compras: IA, Blockchain e outras tecnologias disruptivas



- A revolução tecnológica está transformando a forma como as empresas abordam as compras. A inteligência artificial (IA) otimiza processos, prevê demandas e personaliza ofertas. Essa tecnologia permite análises de dados em tempo real, melhorando a eficiência e reduzindo custos operacionais nas cadeias de suprimento.
- O blockchain é outra inovação que promete aumentar a transparência e segurança nas transações. Com sua capacidade de registrar informações de forma imutável, essa tecnologia ajuda a rastrear produtos desde a origem até o consumidor final, garantindo autenticidade e conformidade. Isso fortalece a confiança entre empresas e fornecedores.
- Além disso, outras tecnologias, como IoT (Internet das Coisas) e automação, estão revolucionando o setor de compras. A conectividade de dispositivos permite monitoramento em tempo real, enquanto a automação reduz a carga de trabalho manual. Esses avanços não só melhoram a eficiência, mas também preparam as empresas para um futuro mais ágil e responsivo às demandas do mercado.



Carlos Soncin | Carrefour
Procurement Director

Luis Fernando Ribeiro | Mondeléz International
Global IT Sourcing Lead

Ariadne Canonici | ScanSource Brasil
Purchasing and Operations Director

Luiz Vieira | Oi
Diretor de Suprimentos

Tadeu Avellar | CH Master Data
Presidente



🕒 11:00

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Transformação digital: inovando contratos e promovendo diversidade na pesquisa e desenvolvimento

- O impacto da automação e inteligência artificial nos contratos está mudando a elaboração e gestão, trazendo mais agilidade e precisão ao processo.
- Diversidade nas equipes de P&D impulsiona soluções criativas, e a inclusão de diferentes perspectivas fomenta inovação mais eficaz.
- Empresas que integram tecnologia e diversidade em P&D destacam-se em inovação, mostrando o futuro promissor dos contratos e da inclusão digital.

Kloê Siqueira

Contract & Procurement Lead Technology

Shell



🕒 11:50

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Qualificação de fornecedores em tempo real – Inovação, tecnologia a serviços de compras

- A qualificação de fornecedores em tempo real permite mitigar riscos, passivos e multas de forma rápida e segura, protegendo as empresas contratantes de possíveis prejuízos. Com a tecnologia adequada, é possível realizar verificações preventivas que garantem uma escolha de fornecedores mais alinhada e segura.
- O uso de uma plataforma ágil e automatizada possibilita a análise detalhada de documentações essenciais para auditoria e validação de fornecedores, antes mesmo da contratação. Ferramentas avançadas de relatórios, dashboards e indicadores de performance financeira e documental permitem uma visão completa e atualizada, assegurando conformidade e eficiência na seleção de parceiros.
- A avaliação em tempo real do status e score dos fornecedores permite recomendações de ações para alcançar a performance e legalidade necessárias, promovendo um controle rigoroso contra fraudes, riscos e passivos. Esse monitoramento constante, com dados e indicadores sempre atualizados, proporciona uma gestão proativa desde o início do fornecimento e do contrato.

Marcio Pereira de Barros

Sócio Co-fundador

Executiva Outsourcing

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Case: vinho com blockchain

- Uso do blockchain para rastrear e autenticar cada etapa da produção e distribuição do vinho, aumentando a transparência e garantindo a procedência para consumidores e parceiros comerciais.
- Aplicação de tecnologia de ponta para registrar dados em tempo real sobre colheita, engarrafamento e armazenamento, criando um histórico imutável e seguro que agrega valor ao produto.
- Resultados alcançados na melhoria da confiança do consumidor e na diferenciação da marca, utilizando o blockchain como ferramenta de inovação e valorização no mercado competitivo de vinhos.

Valêncio Garcia | Wconnect
CSO

Marco Carbonari | Vinícola Villa Santa Maria
Fundador



🕒 09:00

GESTÃO

Gestão 4PL Full: benefícios do processo de Compras no modelo 4PL



- A implementação de um modelo 4PL com headcount enxuto permite uma governança eficaz de parceiros especializados, resultando em custos operacionais reduzidos e um alto nível de serviço, o que facilita o crescimento dos negócios Envu e proporciona ganhos de escala por meio da aplicação acelerada de tecnologia e inovação
- O modelo 4PL full service é estruturado para oferecer uma gestão integrada e eficiente do processo de compras, garantindo que todas as operações logísticas estejam alinhadas às necessidades estratégicas da empresa
- A plataforma integradora unifica todos os dados do processo, incluindo ERP ENVU, ERP do operador logístico internacional, sistema de tracking marítimo, gestão de despachantes aduaneiros e agendamento de coletas e entregas, proporcionando visibilidade online em tempo real e apresentação de indicadores relevantes com dashboards, além de aplicar inteligência artificial para medir tempos e processos, mantendo comunicação ativa com todos os agentes envolvidos.

Fábio Garcia | 4PL Solutions
Gerente

Ricardo Almeida | Envu
Logistics Manager LATAM



🕒 09:30

GESTÃO

PAINEL: Otimização de processos em compras: da eficiência operacional à excelência



- A otimização de processos em compras é fundamental para alcançar eficiência operacional e excelência no desempenho. Implementar metodologias ágeis e ferramentas tecnológicas permite às empresas identificar gargalos e melhorar fluxos de trabalho. Essa abordagem reduz custos e acelera a tomada de decisões, impactando positivamente a cadeia de suprimentos.
- Além da eficiência, a análise de dados desempenha um papel crucial na otimização. Utilizar informações para prever demandas e analisar o desempenho dos fornecedores ajuda a alinhar as estratégias de compras com os objetivos organizacionais. A transparência nos processos também promove a colaboração entre equipes e fornecedores.
- Por fim, a cultura de melhoria contínua é essencial para a excelência em compras. Incentivar a inovação e a capacitação dos colaboradores permite que a empresa se adapte às mudanças do mercado. Focar na otimização de processos não só melhora a eficiência operacional, mas também fortalece a competitividade e a sustentabilidade do negócio a longo prazo.

Julio Ferreira | Logbit
Head de Operações e Projetos

Aline Dias | Wickbold
Procurement Manager

Tiago Picoletto | Elastrí Engenharia S.A.
Gerente de Suprimentos

Tatiane Bürgers | BDO
Gerente Sênior de Compras



🕒 11:00

GESTÃO

Gestão centralizada de suprimentos e seus desafios

- Entre os maiores desafios na cadeia de suprimentos, estão o aumento de requisições emergenciais, o desperdício de materiais e a queda nos savings. Falhas no planejamento criam custos e decisões reativas, tornando urgente uma abordagem estratégica.
- A centralização foi alcançada por meio de processos padronizados e automação de compras. O uso de KPIs e sistemas integrados melhorou o controle da performance, enquanto a qualificação da vendor list garantiu maior eficiência e conformidade.
- A transição enfrentou desafios como a falta de padronização inicial, a necessidade de assegurar a qualidade das entregas e a resistência dos colaboradores. Superar esses obstáculos foi vital para o sucesso do novo modelo.

Tiago Picolotto

Gerente de Suprimentos

Elastri Engenharia S.A.



🕒 11:50

GESTÃO

Localize fornecedores certos e compreenda preços e tamanhos de mercado

- Identificar fornecedores adequados e confiáveis é essencial para garantir o melhor custo-benefício, evitando atrasos, produtos de baixa qualidade e custos adicionais, enquanto a falta de conhecimento sobre tamanhos de mercado e preços médios compromete a eficiência na gestão de compras e a capacidade de avaliação de oportunidades de crescimento.
- O processo envolve um mapeamento detalhado de fornecedores, análises comparativas de preços e um estudo minucioso do mercado, utilizando visualização de dados para facilitar a compreensão das informações e impulsionar a tomada de decisões.
- Com a aplicação dessas estratégias, as empresas conseguem selecionar fornecedores de maneira mais eficiente, otimizar processos de compra e aumentar a assertividade na gestão de estoque, resultando em decisões estratégicas aprimoradas e maior competitividade no mercado.

Carlos Pinto

Sócio-diretor

Empresômetro

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21° FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



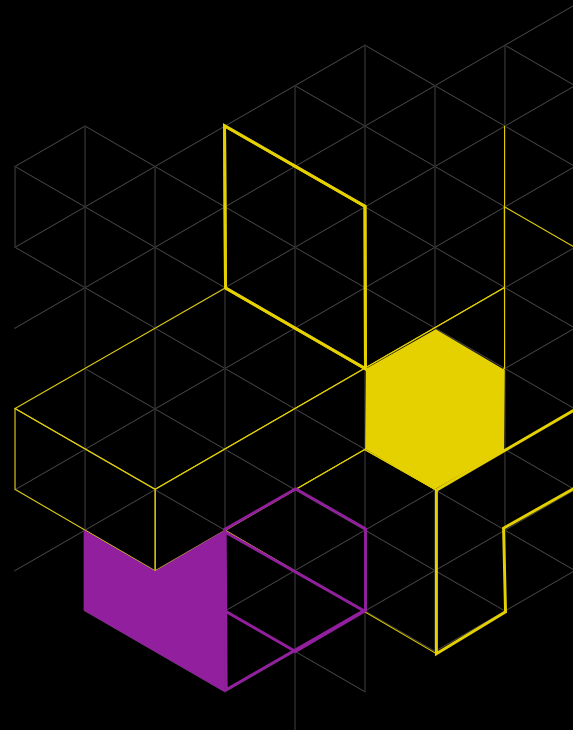
🕒 12:30

GESTÃO

Liderança autêntica e estratégica: quais são as habilidades mais importantes para inspirar protagonismo e transformar apatia em resultados e como aplicá-las com maestria no dia a dia

- A palestra aborda como a falta de engajamento das equipes, o desalinhamento entre propósito e metas e o excesso de controle podem ser superados através de uma liderança autêntica e delegação estratégica.
- Serão discutidos frameworks de delegação inteligente, aplicando o estoicismo em tempos de crise, além de metodologias ágeis que impulsionam equipes e promovem autonomia sem perder o foco em resultados.
- A palestra aborda a resistência à mudança frente a uma liderança tradicional, o desafio de equilibrar controle e autonomia, e como superar mentalidades fixas para adotar práticas modernas com eficiência.

Flávio Galassi | Embracon
Head de Procurement





🕒 14:00

COMPRAS DIRETAS

Centralização de compras: ganhos rápidos e compliance eficiente

- A centralização de compras surgiu da necessidade de visibilidade total dos gastos e da eliminação de processos fragmentados, que elevavam os riscos de compliance. A fragmentação criava governança fraca e decisões descentralizadas.
- O levantamento detalhado do spend analysis orientou a centralização das categorias prioritárias. O mapeamento dos processos AS IS e TO BE alinhou a estratégia com o board, criando uma estrutura de compras com políticas de alçadas ajustadas à complexidade das negociações.
- A resistência cultural à centralização exigiu mudanças profundas no mindset das equipes. A falta de alinhamento entre áreas operacionais e estratégicas foi superada com integração complexa dos sistemas, garantindo fluidez nos novos processos de compras.

Rodrigo Simionato | Plurix
Diretor de Compras Indiretas



🕒 14:30

COMPRAS DIRETAS

Gimba: A grande diferença entre diretos e indiretos

- Diferenciação estratégica entre compras diretas e indiretas, destacando como cada tipo impacta na gestão de custos e na flexibilidade operacional.
- Métodos para análise detalhada do custo do produto e do preço de venda em compras diretas, visando aumento de competitividade e margem de rentabilidade.
- Práticas para otimizar as compras indiretas, reduzindo desperdícios e fortalecendo parcerias com fornecedores que agreguem valor ao longo da cadeia de suprimentos.

Patricia Viviani | Amil
Diretora de Suprimentos



🕒 15:15

COMPRAS DIRETAS

DEBATE: Compras diretas e cadeias de suprimentos globais: centralização vs. regionalização



- O debate sobre centralização e regionalização nas compras diretas é crucial para empresas que atuam em cadeias de suprimentos globais. A centralização oferece controle e consistência, permitindo otimizar custos e consolidar fornecedores, simplificando processos e melhorando a eficiência operacional. Por outro lado, a regionalização permite que as empresas se adaptem melhor às particularidades de cada mercado. Essa estratégia proporciona maior flexibilidade e agilidade, possibilitando respostas rápidas às demandas locais e mudanças econômicas. A diversificação de fornecedores regionais pode reduzir riscos de interrupções, promovendo resiliência.
- Este debate abordará as vantagens e desvantagens de cada abordagem, analisando cenários em que uma pode ser mais eficaz que a outra. O objetivo é entender como encontrar um equilíbrio entre centralização e regionalização, garantindo eficiência e competitividade nas cadeias de suprimentos, alinhando-se às necessidades do mercado.

Bruna Wilbert

Direct Procurement Director

Embraer

Rodrigo Angeloni

Executivo de Compras

Heloise Helena

Procurement Manager

Chlorum Solutions

Fernando Sampaio

Gerente de Compras Supply

Autopel Soluções



🕒 16:05

COMPRAS DIRETAS

Como aprimorar as estratégias de compras para garantir um futuro mais eficiente e competitivo em toda a cadeia de suprimentos?

- O desafiador cenário tributário e aduaneiro brasileiro exige que as empresas adotem estratégias proativas, garantindo a utilização máxima dos incentivos e benefícios disponíveis em toda a cadeia de suprimentos, desde a matriz de compra até a venda.
- A metodologia do Grupo Becomex promove um ambiente colaborativo que visa aumentar a eficiência tributária, logística e aduaneira em todos os elos da cadeia produtiva, utilizando tecnologia e expertise para eliminar ou minimizar acúmulos de créditos e redefinir a abordagem de compras e vendas das empresas.
- A implementação dessas estratégias resulta na redução de custos tributários, aduaneiros e logísticos, melhoria do fluxo de caixa e visibilidade das oportunidades de negócios, além de um assistente virtual que recomenda oportunidades para otimizar a gestão da cadeia.

João Marcelo de Queiroz

Gerente Senior

Becomex



🕒 14:00

MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Personalização na Jornada do Cliente

- A automação de processos no comércio internacional transforma a jornada do cliente, eliminando etapas burocráticas e reduzindo o tempo de resposta, permitindo uma experiência mais fluida e eficiente, que se adapta rapidamente às necessidades dos clientes.
- Implementações de tecnologia de automação garantem que cada interação com o cliente seja personalizada, desde a cotação de preços até o acompanhamento de pedidos, aumentando a satisfação e a fidelização do cliente através de um atendimento mais ágil e preciso.
- O uso de ferramentas analíticas integradas na automação proporciona insights valiosos sobre o comportamento do cliente, permitindo ajustes contínuos nas estratégias de atendimento e personalização, resultando em uma oferta de serviços que atende melhor às expectativas e preferências dos clientes.

Monica Gabriella | Logcomex
Gerente Tecnologia e Produto



🕒 14:30

MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Marketing em Ação: Como a Experiência do Cliente Define o Sucesso

- A importância de entender a jornada do cliente, destacando como cada interação molda a percepção da marca e influencia decisões de compra, desde o primeiro contato até a fidelização.
- Estratégias práticas para implementar uma abordagem centrada no cliente, incluindo a personalização de ofertas e o uso de feedback para aprimorar continuamente os produtos e serviços.
- Exemplos de empresas que alcançaram sucesso significativo ao priorizar a experiência do cliente, demonstrando como essa estratégia não só melhora a satisfação, mas também impulsiona resultados financeiros e a reputação da marca.

Gisele Miranda | Netsupport
Head of Marketing



🕒 15:15

MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

DEBATE: Alinhamento entre compras e marketing: como criar uma sinergia de relacionamento e objetivos

- O alinhamento entre compras e marketing é essencial para o sucesso das organizações. Quando essas áreas colaboram, podem otimizar processos, compartilhar informações e alinhar estratégias, resultando em uma oferta mais coerente e competitiva. Essa sinergia fortalece a cadeia de suprimentos e melhora a satisfação do cliente.
- Um dos principais desafios é a comunicação eficaz entre as equipes. A criação de canais de diálogo e reuniões regulares pode ajudar a alinhar objetivos e expectativas. Além disso, envolver ambas as áreas na definição de metas pode aumentar a compreensão das necessidades e prioridades de cada uma, promovendo uma visão compartilhada.
- Este debate discutirá as melhores práticas para fomentar essa colaboração. Ao entender como compras e marketing podem se apoiar mutuamente, as empresas podem não apenas melhorar a eficiência operacional, mas também desenvolver estratégias mais eficazes para atender às demandas do mercado, aumentando sua competitividade e sucesso.

Marco Aurélio | Olyva Energia
Co-Founder e CEO

Carlos Henrique Bertoldo | Cielo
Gerente de Compras e Sourcing

Mikaelly Matos | Adidas
Gerente de Compras Estratégicas

Marcelo Guaycurú | Vesta Outsourcing
Diretor Geral

Marcelo Lemos | Claro
Gerente de Compras Indiretas



🕒 16:05

MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Transformando Relações: A Experiência do cliente interno como Pilar da Área de Compras

- Alinhar interesses e prioridades foi um desafio crítico para otimizar processos e atender eficientemente às demandas internas, exigindo uma comunicação clara e eficaz.
- Engajamento de stakeholders chave, utilização de ferramentas colaborativas e implementação de estratégias focadas na integração de áreas e na melhoria contínua dos fluxos de trabalho.
- Um case de sucesso foi o aumento da eficiência em 20% após a implementação, com redução de ruídos de comunicação e maior agilidade nas entregas, gerando satisfação interna.

Érica Candido | Didi/99
Global Sr. Manager
for Vendor Strategy



🕒 09:00

ESG

ESG em compras e procurement

- Integração de práticas ESG nas compras, com foco na criação de valor sustentável e responsabilidade social, abordando a importância do fornecimento ético e da redução da pegada ambiental em toda a cadeia de suprimentos.
- Engajamento ativo com fornecedores para promover a transparência e a responsabilidade, destacando como a colaboração pode resultar em práticas mais sustentáveis e em conformidade com as crescentes exigências regulatórias.
- O papel estratégico do setor de compras na implementação das estratégias ESG, enfatizando como a gestão eficaz da cadeia de fornecedores pode impactar positivamente o desempenho ambiental e social da empresa, contribuindo para um futuro mais sustentável.

Letícia Rodrigues
Sócia Fundadora

Tree Diversidade



🕒 09:30

ESG

PAINEL: Integrando ESG na estratégia de compras: da teoria à prática

- A integração de práticas de ESG na estratégia de compras é essencial para empresas que buscam sustentabilidade. Implementar políticas de compras responsáveis envolve selecionar fornecedores que atendam a critérios éticos e sustentáveis, promovendo a responsabilidade social e ambiental na cadeia de suprimentos.
- Na prática, as empresas devem estabelecer métricas claras para avaliar o desempenho ESG dos fornecedores. Isso inclui auditorias regulares, certificações e relatórios transparentes sobre práticas sustentáveis. Colaborar com fornecedores para melhorar suas práticas pode gerar benefícios mútuos, como inovação e eficiência em processos, além de fortalecer a relação.
- Além disso, a comunicação interna e externa sobre iniciativas ESG é fundamental para construir credibilidade. Engajar colaboradores e stakeholders no compromisso com a sustentabilidade cria uma cultura organizacional sólida. Integrar ESG na estratégia de compras não é apenas uma tendência, mas uma necessidade para empresas que desejam prosperar em um mercado cada vez mais consciente e exigente.

Aline Queiroz
Indirect Sourcing Director
LATAM

L'Oréal

Mayara Lima
Head Compras Estratégicas
Produtivas

Siemens BR

Filipe de Figueiredo
Gerente Geral de ESG

PagBank

Lucas Madureira
CEO

Gedanken



🕒 11:00

ESG

Do propósito à prática: estratégias e cases ESG em empresas nativas digitais

- A palestra explora a falta de integração do ESG no procurement digital e como alinhar sustentabilidade e eficiência operacional. Serão apresentados exemplos práticos, incluindo os cases do iFood e Jeitto, para demonstrar como superar esses desafios.
- Serão mostradas as ferramentas usadas para implementar ESG, como tecnologias de monitoramento e plataformas de integração. Os cases iFood e Jeitto exemplificam como essas soluções garantiram transparência e impacto sustentável na cadeia de valor.
- A palestra discutirá os desafios de engajar fornecedores e equilibrar custos com sustentabilidade. Também serão abordadas as dificuldades na mensuração de impacto ESG e as soluções adotadas para garantir uma integração eficiente nas operações.

Alexandre Teixeira
Gerente de ESG

Jeitto



🕒 11:50

ESG

CASE MRV – Scorecard de Fornecedores: do zero ao ESG

- A MRV enfrentava a falta de critérios claros para decisões sobre fornecedores e desafios na criação de uma matriz decisória eficiente. Além disso, havia pouco engajamento com critérios de sustentabilidade.
- A metodologia SPM foi essencial para estruturar a gestão de fornecedores, integrando dados e criando painéis de performance. Tecnologias avançadas foram usadas para garantir a conformidade e monitorar indicadores ESG.
- O projeto enfrentou desafios no monitoramento contínuo dos indicadores de performance e na criação de planos de ação conjuntos. A complexidade também estava na falta de maturidade dos fornecedores para atender aos critérios ESG.

José Ronaldo Barcelos
Diretor de Suprimentos

MRV Engenharia

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21° FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

ESG

As dificuldades de concretizar a agenda ESG em procurement

- Identificação das principais barreiras que impedem a implementação eficaz da agenda ESG em Procurement, incluindo a falta de priorização por parte de algumas empresas e os desafios em equilibrar interesses financeiros com práticas sustentáveis.
- Análise do processo de integração de práticas ESG nas operações de Procurement, destacando as áreas envolvidas, as ferramentas utilizadas e o passo a passo adotado para transformar teoria em prática, incluindo estratégias de engajamento das partes interessadas e capacitação das equipes.
- Avaliação dos resultados alcançados, incluindo tanto sucessos quanto fracassos, além de discutir as perspectivas futuras para a agenda ESG em Procurement, enfatizando a necessidade de um compromisso contínuo e a evolução das práticas sustentáveis na cadeia de suprimentos.

Verena Pagano
Logistic Business Partner

ABB Brasil



🕒 09:00

SRM

O poder do SRM: quando fornecedores se tornam Co-Criadores de valor

- A palestra abordará como a identificação de gaps técnicos e financeiros impactou o atendimento ao cliente e como as equipes de CX e CS se alinharam para substituir a ferramenta existente, enfrentando desafios com fornecedores.
- Será detalhado o uso do blueprint as is | to be para mapear e substituir a ferramenta Takeblip. O foco estará nos testes feitos com a Zendesk Ultimate IA e nos ajustes necessários para garantir a aderência da solução.
- Por fim, serão discutidos os desafios multifuncionais enfrentados e os ajustes realizados para garantir que o chatbot atendesse às expectativas, além da superação de obstáculos na implementação da IA.

Huelber Moreira

Gerente Global de Contratos

Hotmart



🕒 09:30

SRM

PAINEL: Evolução do SRM: de gestor de contratos a parceiro estratégico



- A evolução do SRM reflete a mudança na abordagem das empresas em relação a seus fornecedores. Inicialmente focado na gestão de contratos e conformidade, o SRM agora busca construir parcerias estratégicas. Essa transformação permite que as empresas não apenas negociem preços, mas também colaborem com fornecedores para inovação e melhoria contínua.
- Hoje, as empresas reconhecem que os fornecedores são essenciais para o sucesso. O SRM moderno envolve comunicação aberta e transparência, promovendo um ambiente de confiança. Essa abordagem colaborativa permite que as empresas se adaptem mais rapidamente às mudanças do mercado e aproveitem as melhores práticas dos fornecedores.
- Além disso, a tecnologia desempenha um papel crucial na evolução do SRM. Ferramentas digitais facilitam o compartilhamento de informações e a análise de desempenho em tempo real. Ao adotar uma abordagem mais estratégica, as empresas podem transformar suas relações com fornecedores em verdadeiros ativos, impulsionando o desempenho e a competitividade no mercado.

Marcus Magalhães

Diretor de Supply Chain
Latam

AngloGold Ashanti

Ielisson Amorim

SRM and Global Labs
Procurement Director

Bureau Veritas Group

Rodolfo Sandoval

CEO

Sertras

Matheus Albertini

Gerente Compras Corporativas

Azul Linhas Aéreas



🕒 11:00

SRM

S.R.M – Da gestão até o relacionamento com fornecedores e clientes internos

- Em um cenário desafiador, manter um relacionamento sólido com fornecedores é essencial para assegurar o abastecimento e o cumprimento dos contratos, sendo uma tarefa complexa para a área de Procurement. A efetiva gestão de relacionamento com fornecedores (SRM) desempenha um papel crucial para mitigar riscos e garantir a continuidade das operações.
- Com um alinhamento estratégico entre as etapas do SRM e as áreas de negócios, além da aplicação de boas práticas de Procurement, é possível abordar e solucionar questões que impactam diretamente a gestão dos fornecedores. Esse processo permite uma administração mais eficaz dos vendedores, promovendo integração e maior controle em toda a cadeia de suprimentos.
- A implementação eficaz do SRM gera impactos positivos como economia, contratos mais sólidos e rentáveis, cláusulas contratuais mais bem definidas e uma redução significativa nas rescisões contratuais sem justa causa. Esses benefícios refletem-se na melhora da performance corporativa, no feedback constante e em vendas mais expressivas no longo prazo.

Aron Guerreiro

Coordenador de Compras & Facilities

Banco Digio



🕒 11:50

SRM

Supplier Relationship Management aplicado ao Gerenciamento de Fornecedores de Serviços Críticos

- Desafio do projeto: O fornecedor de call center, com spend anual de USD 10M, enfrentava problemas de qualidade, comunicação falha com a área requisitante e baixa eficiência em redução de custos, impactando diretamente o atendimento aos clientes.
- Processo e ações implementadas: Foram revisados os termos contratuais, realizadas reuniões mensais com o fornecedor e implementado o SBR (Semester Business Review) focado em inovação e gestão de riscos, garantindo equilíbrio financeiro e operacional.
- Resultados alcançados: A redefinição dos SLAs aumentou a qualidade do serviço, elevando o NPS de 64% para 81%. Além disso, a mudança no modelo comercial reduziu os custos em 30%, gerando uma economia significativa.

Leonardo Dilser

Head of Procurement LATAM

IBM

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

SRM

Transformação Digital na Gestão de Fornecedores na TK Elevator

- A gestão ineficiente de fornecedores e prestadores de serviços pode gerar desafios operacionais significativos, incluindo falta de visibilidade sobre a performance e dificuldades na integração dos processos, impactando a qualidade e a eficácia das operações.
- A implementação de um sistema de gestão de fornecedores e a criação de uma área dedicada à governança desses parceiros permitiram uma organização centralizada e estruturada, promovendo maior controle e eficiência nos processos de Procurement.
- A digitalização da gestão de fornecedores trouxe melhorias e automações que facilitaram o relacionamento com fornecedores e clientes internos, criando uma interação mais ágil e transparente, fortalecendo a parceria e aumentando a satisfação de todos os envolvidos.

Juan Miguel Cleffi Patrone
Supervisor de Compras

TK Elevator





🕒 14:00

CAPEX

Case Alea: suprimentos como fator de sucesso na entrega de sonhos

- A Alea está inovando a construção civil com o modelo offsite, que oferece escala, padronização e verticalização. O desafio é como construir a maior fábrica de casas da América Latina e integrar culturas de fábrica e obra, garantindo produtividade contínua.
- Com alinhamento estratégico e envolvimento de times técnicos e comerciais, a Alea trouxe automação de ponta, internalizando processos e superando desafios para oferecer soluções inovadoras e transformar a construção civil.
- Os projetos têm impulsionado o crescimento exponencial na produção de casas, gerando benefícios financeiros superiores ao modelo tradicional de construção.

Acácio Bertogna

Gerente de Suprimentos e Facilities

Alea



🕒 14:30

CAPEX

Compras de capex em energia solar: estratégias para operações rápidas e eficientes

- A área de compras sempre foi desafiadora, mas no segmento de energia solar este desafio se intensifica devido aos prazos necessários para a conclusão dos projetos dentro do previsto nos pareceres de acesso. A interação entre equipes multidisciplinares e a definição de fluxos claros e contratos precisos são essenciais para superar erros e garantir operações rápidas e eficientes.
- A definição clara de fluxos e responsabilidades, aliada à interação eficaz entre áreas multidisciplinares como engenharia e jurídico, é fundamental para agilizar o procurement. A gestão de fornecedores, juntamente com a análise financeira e técnica, garante decisões mais precisas e eficientes, reduzindo os riscos e acelerando o processo de compras.
- Alinhar os prazos de compras com os pareceres de acesso é um desafio constante no procurement de energia solar. Além disso, a falta de sinergia entre equipes internas e a qualificação técnica e financeira de fornecedores de grande porte podem comprometer a eficiência e o prazo dos projetos.

Eliclea Wanzeler

Gerente de Compras

MI Energia



🕒 15:15

CAPEX

DEBATE: Decisões de investimento em capex: priorizar a retenção de caixa ou expandir capacidade?



- O desafiador cenário tributário e aduaneiro brasileiro exige que as empresas adotem estratégias proativas, garantindo a utilização máxima dos incentivos e benefícios disponíveis em toda a cadeia de suprimentos, desde a matriz de compra até a venda.
- A metodologia do Grupo Becomex promove um ambiente colaborativo que visa aumentar a eficiência tributária, logística e aduaneira em todos os elos da cadeia produtiva, utilizando tecnologia e expertise para eliminar ou minimizar acúmulos de créditos e redefinir a abordagem de compras e vendas das empresas.
- A implementação dessas estratégias resulta na redução de custos tributários, aduaneiros e logísticos, melhoria do fluxo de caixa e visibilidade das oportunidades de negócios, além de um assistente virtual que recomenda oportunidades para otimizar a gestão da cadeia.

Fábio Doudek | Construtora Tenda
Head de Suprimentos

Ricardo Langone | Grupo Energisa
Diretor de Suprimentos e Logística

Eduardo Oliveira | Argon & Co
Head de Operações

Eliclea Wanzeler | IVI Energia
Gerente de Compras



🕒 16:05

CAPEX

Automação e parcerias com fornecedores: redução de lead time x aumento de valor!

- Automatização e Cenários da Companhia: A implementação da automação de processos na empresa foi alinhada com os cenários específicos da companhia, visando aprimorar a eficiência operacional. Essa abordagem não apenas otimizou fluxos de trabalho, mas também garantiu a satisfação do cliente interno, que se beneficiou de processos mais ágeis e menos burocráticos.
- Equipe Multidisciplinar: O projeto de automatização contou com a colaboração de uma equipe multidisciplinar, reunindo especialistas das áreas de contabilidade, fiscal, cadastro de material, tecnologia e gestão de riscos. Essa diversidade de conhecimentos foi fundamental para a identificação de oportunidades e a criação de soluções integradas que atendem às necessidades específicas de cada área envolvida.
- Resultados e Benefícios: A automação trouxe significativas melhorias, proporcionando maior autonomia ao cliente interno e aumentando a assertividade nas compras. Com processos mais transparentes e eficientes, a organização conseguiu não apenas reduzir custos, mas também melhorar a qualidade das decisões, promovendo um ambiente mais proativo e orientado a resultados.

Juliana Thais da Silva | CCR S.A
Analista de Supply Chain



🕒 09:00

DIGITAL

Jornada omnichannel: como a Copastur utiliza a IA para conectar tecnologias e aprimorar a experiência do cliente

- **Desafio de Integração e Experiência do Cliente:** A Copastur enfrentou o desafio de oferecer uma experiência contínua e fluida para o cliente final, superando a fragmentação entre diferentes canais de atendimento e comunicação. A empresa reestruturou completamente a jornada do cliente, integrando Inteligência Artificial (IA) e dados de mercado para centralizar informações e personalizar o atendimento. Essa abordagem buscou não apenas a eficiência tecnológica, mas também a humanização como diferencial, cocriando soluções que atendem às necessidades específicas dos clientes.
- **Implementação de Tecnologias e Omnichannel:** O processo incluiu a adoção de tecnologias inovadoras, como o suporte 24x7 pelo 24ours e ferramentas como o Expense Management e o sourcing de hotéis. O lançamento do superapp C+ foi uma peça-chave na criação de um modelo de negócios baseado no Omnichannel, permitindo um atendimento ágil, simplificado e centrado no cliente. Essa estratégia facilitou a vida dos usuários, consolidando diferentes serviços em uma única plataforma e melhorando a interação com a marca.
- **Resultados e Reconhecimento:** A Copastur obteve resultados significativos, com 94% de satisfação dos clientes e um NPS de 85, posicionando-se na zona de excelência. O atendimento omnichannel foi reconhecido com prêmios consecutivos no Freshworks Refresh em 2023 e 2024, evidenciando a inovação no setor. Com mais de 600 mil notificações sobre voos e uma base crescente de usuários para o superapp C+ e o On The Go, a experiência do cliente foi aprimorada, refletindo a efetividade da estratégia de integração e personalização.

Rodrigo Gonçalves

Gerente de Soluções Financeiras

Copastur Viagens e Turismo



🕒 09:30

DIGITAL

PAINEL: Desburocratize a inovação: Como destravar processos de implementação em grandes empresas

- Estratégias para superar obstáculos internos que limitam a inovação, promovendo agilidade e uma mentalidade voltada para a transformação contínua em ambientes corporativos complexos.
- Práticas eficazes para simplificar fluxos de aprovação e reduzir entraves burocráticos, permitindo que novas ideias avancem rapidamente do conceito à implementação.
- Métodos para engajar lideranças e equipes na criação de uma cultura de inovação acessível, onde processos simplificados incentivam a colaboração e o desenvolvimento de soluções inovadoras.

Natália Maia

Head de Vendas

Onfly

Carolina Abreu

Coordenadora

Grupo NC

Vitória Jordani

Assist. de Controladoria

Madero

Danielle Vilela

Analista de Facilities



🕒 11:00

DIGITAL

A transformação e os desafios da área de Suprimentos no Nordeste – A experiência do Grupo Cornélio Brennand

- A implementação de contratos de fornecimento para a maioria dos itens foi um passo crucial na transformação da área de Suprimentos do Grupo Cornélio Brennand, garantindo maior previsibilidade e segurança nas operações de aquisição, além de fortalecer parcerias estratégicas com fornecedores.
- A colaboração entre áreas usuárias, o departamento de cadastro e a equipe de suprimentos foi essencial para otimizar processos e garantir a eficiência na gestão de compras, promovendo um fluxo de trabalho integrado que atende às demandas de forma mais ágil e eficaz.
- A apuração de resultados demonstrou impactos positivos significativos, como a redução de custos operacionais e o aumento da eficiência nas entregas, consolidando a importância da transformação da área de Suprimentos como um pilar estratégico para o crescimento e a sustentabilidade do Grupo Cornélio Brennand no Nordeste.

Maria Alice de Miranda
Coordenadora de Compras

Grupo Cornélio
Brennand

Marcela Hurtado
Coordenadora de Compras

Grupo Cornélio
Brennand



🕒 11:50

DIGITAL

Transformando compras com IA: o futuro da usabilidade e produtividade

- Implementação de inteligência artificial (IA) em processos de compras para traduzir de forma transparente as informações do mundo real em sistemas estruturados, facilitando a tomada de decisões e melhorando a precisão dos dados utilizados.
- Utilização de tecnologias como LLMs (Modelos de Linguagem de Grande Escala), visão computacional e embeddings, que permitem uma análise mais profunda e contextualizada das informações, otimizando o fluxo de trabalho na área de compras.
- Obtenção de uma taxa de acerto superior a 80% nos primeiros meses de operação, demonstrando a eficácia da IA na melhoria da usabilidade e produtividade, resultando em processos de compras mais ágeis e eficientes.

Armando Nogueira
Head of AI and Innovation

Mercado Eletrônico



🕒 12:30

DIGITAL

Sisco – O Processo de Supply No Touch. Muito mais do que um robô comprador, um processo totalmente autônomo

- O processo Sisco permite o controle eficiente de compras de pequeno valor, gerenciando uma ampla dispersão de fornecedores e itens, enquanto assegura o compliance e a adesão rigorosa às regras de negócio, promovendo uma gestão de compras mais transparente e responsável.
- A implementação do Sisco é resultado de um processo de inovação aberta, que envolve a co-criação de tecnologias entre diferentes stakeholders, favorecendo a adaptação contínua e a evolução do sistema para atender às necessidades dinâmicas do mercado.
- Com mais de 3 mil requisições processadas para mais de 180 mil fornecedores, o Sisco impacta positivamente o tempo de cotação e gera aprendizado sobre declínios, possibilitando ações estratégicas de performance que melhoram a eficiência nas aquisições e na gestão de fornecedores.

Daniel Barbosa | Level Group
Head de Inovações

Priscila Corrêa | Petrobras
Gerente Setorial



🕒 14:00

DIGITAL

Eficiência em sourcing no processo de aquisição

- A eficiência em sourcing é fundamental para otimizar o processo de aquisição, permitindo que as empresas identifiquem e selecionem fornecedores de forma mais estratégica, garantindo melhor qualidade e custo-benefício em suas compras.
- O uso de técnicas avançadas de análise de dados e ferramentas de automação possibilita uma abordagem mais ágil na negociação com fornecedores, melhorando a visibilidade de preços e condições de mercado, o que resulta em decisões de compra mais informadas.
- A implementação de métricas de desempenho e indicadores-chave de performance (KPIs) é essencial para monitorar e avaliar continuamente a eficácia do processo de sourcing, promovendo melhorias constantes e um alinhamento mais eficaz entre as necessidades da empresa e as ofertas do mercado.

Ilana Piazza | Claro
Gerente de Compras

Roberto Caldeira | Claro
Coord. de Compras





🕒 14:30

DIGITAL

Compras Inteligentes: Ferramentas Digitais para uma Gestão Eficiente e Eficaz



- O portal de compras USEMOL foi projetado para superar o principal desafio de nossos clientes: criar uma jornada de compra digital que seja ágil, segura e conveniente, com foco na experiência integrada que atende às demandas do mercado B2B e fomenta a inovação nas compras corporativas.
- O desenvolvimento do portal envolveu a colaboração entre equipes de TI, marketing e operações, utilizando ferramentas de CRM e plataformas de gestão de compras para mapear a jornada do cliente. Testes e feedbacks contínuos garantiram ajustes essenciais para enfrentar desafios como a adaptação a novas tecnologias e integrações complexas.
- Os resultados do portal USEMOL incluem a redução significativa de custos operacionais através da digitalização dos processos de aquisição, aumento da transparência e controle com relatórios em tempo real, e a facilitação na comparação e escolha de fornecedores, proporcionando aos clientes decisões mais informadas e rápidas.

Artur Der Haroutiounian | Usemol
CEO

Fábio Castro | Usemol
Gerente



🕒 15:15

DIGITAL

DEBATE: Automação em compras: desafios éticos e operacionais



- A sobrecarga operacional e a falta de tempo para tarefas estratégicas limitam o potencial das equipes de compras. Sem automação, os processos tornam-se ineficientes, gerando desperdícios de tempo e recursos.
- A integração de Marketplaces é uma solução tecnológica essencial no procurement automatizado. Ela permite maior agilidade nas compras, reduz custos e conecta diversos fornecedores em um único ambiente de negociação eficiente.
- A segurança de dados é uma preocupação crítica em processos automatizados. Além disso, a falta de conhecimento técnico nas equipes de compras e a complexidade da integração entre sistemas legados e novas plataformas são grandes desafios.

Glauber Pitanga | Leroy Merlin
Head of Procurement

Alex Roldan | Volkswagen
General Procurement
Executive Manager

Bianca Hadid | Vibra Energia
Gerente de Compras

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 16:05

DIGITAL

Os verdadeiros impactos da reforma tributária: mais dos tributos, nos preços e fornecedores

- **Desafios com a Reforma Tributária:** A projeção de preços de compra, venda e a renegociação de contratos são áreas críticas impactadas pela Reforma Tributária. A necessidade de ajustes no capital de giro e a adaptação à operacionalização do IVA, somados à transição dos tributos existentes, desafiam as empresas a repensar suas estratégias financeiras e operacionais, exigindo uma análise precisa e previsões sólidas para evitar rupturas.
- **Desenvolvimento de Soluções Automatizadas:** Para enfrentar esses desafios, foi criada uma "Calculadora da Reforma Tributária" baseada em inteligência artificial. A ferramenta, junto com uma solução de Invoice-To-Pay, promove a hiperautomação dos cálculos e apurações de IVA, permitindo que as empresas ajustem seus processos com precisão e eficiência, reduzindo a complexidade da nova estrutura tributária.
- **Projeções Estratégicas:** As projeções, fundamentadas em dados relevantes sobre a reforma, permitem o desenho de estratégias inteligentes, ajudando a minimizar os impactos nas operações e no negócio. Com essas descobertas, as empresas podem alinhar suas operações ao novo cenário tributário, garantindo uma transição mais suave e sustentável.

Lucas Ribeiro | ROIT
CEO



🕒 09:00

NEGOCIAÇÃO

O papel da mediação em compras desvantajosas

- Análise das situações em que compras desvantajosas ocorrem e como a mediação pode ser uma solução eficaz para resolver conflitos e mal-entendidos entre compradores e fornecedores, minimizando prejuízos.
- Estratégias práticas de mediação que podem ser aplicadas durante o processo de compras, destacando a importância da comunicação aberta, a escuta ativa e a busca por soluções que atendam os interesses de ambas as partes.
- Exemplos de casos de sucesso em que a mediação contribuiu para reverter compras desvantajosas, resultando em acordos que restauraram a confiança, melhoraram as relações comerciais e geraram benefícios mútuos a longo prazo.

Walte Soubihe
Professor

Inbrasc- Live University

🕒 09:30

NEGOCIAÇÃO

PAINEL: Transformando desafios em oportunidades: estratégias de negociação para fortalecer sua vantagem competitiva e relacionamentos com fornecedores

- Identificação e análise de desafios comuns nas negociações com fornecedores, destacando como esses obstáculos podem ser convertidos em oportunidades para fortalecer parcerias estratégicas e agregar valor ao negócio.
- Aplicação de técnicas eficazes de negociação, incluindo a criação de propostas de valor que beneficiem ambas as partes, melhorando a relação com fornecedores e resultando em acordos mais favoráveis e sustentáveis.
- Desenvolvimento de um plano de ação para construir relacionamentos sólidos e duradouros com fornecedores, que inclui comunicação clara, alinhamento de objetivos e a utilização de feedback contínuo para aprimorar processos e resultados.

Carla Banoni
Gerente de Suprimentos | Grupo Boticário

Daniele Teixeira
Especialista em Compras | Grupo Boticário

Mayara Veras
Gerente de Eventos | Grupo Boticário



🕒 11:00

NEGOCIAÇÃO

Domínio em negociações: convertendo conflitos em acordos assertivos

- Negociações podem falhar por falta de estratégia e entendimento do interlocutor. A solução envolve superar conflitos persistentes em procurement e encontrar maneiras de criar valor mútuo, mesmo em situações tensas.
- Também serão exploradas técnicas de análise comportamental e preparação estratégica, enfatizando a importância de estudar previamente os perfis envolvidos e o impacto do comportamento não verbal em negociações complexas.
- Além disso, serão apresentadas estratégias para gerenciar emoções sob pressão, manter a assertividade diante de resistência e enfrentar interlocutores imprevisíveis, garantindo eficácia em negociações difíceis.

Patricia Palazzo
Procurement Manager

Novo Nordisk



🕒 11:50

NEGOCIAÇÃO

Negociação e a sua carreira

- A negociação muitas vezes surge de situações de conflito ou objetivos divergentes, exigindo que o profissional saiba identificar a origem dos desafios e gerenciar suas emoções para construir diálogos produtivos. Esse domínio emocional permite que se mantenha o foco nos interesses reais, superando impasses e promovendo entendimentos mútuos durante o processo.
- A condução da negociação eficaz envolve um planejamento detalhado, engajamento das partes corretas e o uso de ferramentas como o BATNA (melhor alternativa em caso de impasse), que ajuda a definir limites e direcionar decisões estratégicas. O processo inclui uma análise de riscos, avaliações de poder e gestão do tempo, alinhando cada etapa para facilitar acordos benéficos e duradouros.
- A negociação bem-sucedida resulta em contratos sólidos e estratégicos, sejam eles locais, regionais ou globais, onde ferramentas e habilidades de comunicação são fundamentais para manter relações comerciais estáveis. A experiência internacional em Paris mostra que esses métodos e comportamentos podem ser aplicados em contextos diversos, trazendo ganhos valiosos para a carreira e fortalecendo as conexões profissionais.

Ielisson Amorim
SRM and Global Labs
Procurement Director

Bureau Veritas Group

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& **SOURCING**

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

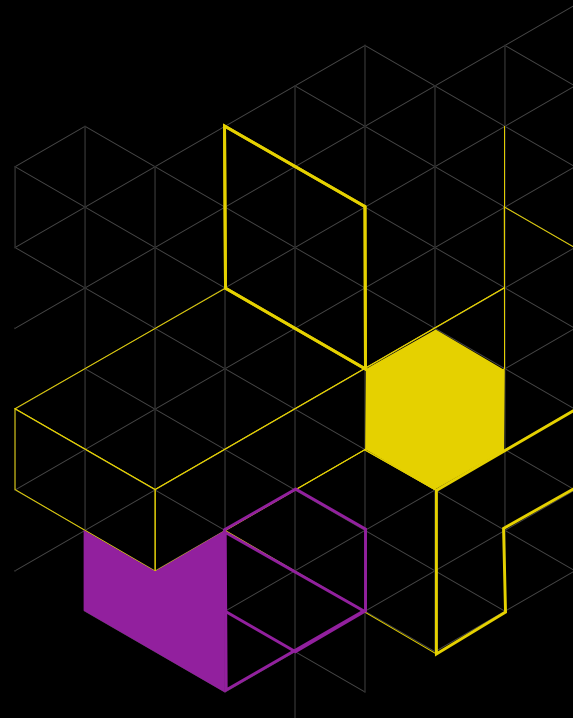
NEGOCIAÇÃO

IA e Automação em Compras: O Futuro da Gestão de Suprimentos na CSN

- A CSN enfrentou desafios significativos em eficiência e agilidade no processo de compras, reconhecendo a necessidade de automatização para reduzir tarefas repetitivas e possibilitar decisões mais estratégicas. A adoção de IA se tornou essencial para minimizar erros, otimizar o tempo dos analistas e aumentar a precisão na gestão de fornecedores e pedidos.
- A implementação do U-Intelligent Buy, uma ferramenta de automação desenvolvida pela Stratesys, foi fundamental para otimizar o fluxo de compras da CSN. A integração com o sistema existente, realizada em colaboração com especialistas em IA, transformou a operação de suprimentos, proporcionando uma abordagem mais eficiente e inteligente.
- Os resultados da automação e da IA na CSN incluem um aumento significativo no gasto per capita, que passou de 14 para 23 milhões de dólares, e uma redução no prazo de compras de 38 para 17 dias. Com 28% do processo de compras automatizado, cerca de 1.500 transações ocorrem sem intervenção manual, permitindo que a equipe foque em atividades estratégicas de maior valor.

Alex Leite | Live University
Diretor

Felipe Otero | CSN
Gerente de Suprimentos





🕒 14:00

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

A importância do TMS para otimização e redução de custos

- A ausência de controle eficiente sobre o contas a pagar de fretes pode gerar inconsistências e impactar significativamente o centro de custos, tornando urgente a necessidade de sistemas que centralizem e organizem essas despesas de forma eficaz.
- A integração de um TMS (Sistema de Gerenciamento de Transportes) com uma torre de controle, em colaboração com as áreas de TI e logística, permite um monitoramento preciso das operações de transporte, melhorando a visibilidade e o controle dos processos logísticos.
- A implementação de um TMS resultou em uma redução de 1,5% nos custos com fretes pagos em duplicidade e de 2% nos casos de tarifas cobradas de forma divergente, gerando uma economia direta e maior precisão no fluxo financeiro dos fretes.

Leonardo Campos

Executivo de Supply Chain



🕒 14:30

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

Transporte florestal – Um balanço entre risco e competitividade

- A palestra mostrará como as inconsistências no planejamento de transporte geram crises e afetam a competitividade. Discutiremos a falta de alinhamento entre riscos locais e estratégias globais e seus impactos na operação.
- Será apresentada a matriz de risco para balancear performance, segurança e restrições locais, promovendo decisões mais informadas e competitividade.
- Por fim, abordaremos os desafios de previsão de riscos mercadológicos e a gestão de crises imprevistas, além dos conflitos entre demandas globais e restrições locais.

Rodrigo Barros

Supply Chain & Procurement
executive

Suzano



🕒 15:15

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

DEBATE: A Importância da visibilidade na cadeia de suprimentos: desafios e soluções em logística

- A visibilidade na cadeia de suprimentos é crucial para a eficiência logística. Ela permite que as empresas monitorem o fluxo de produtos em tempo real, identifiquem gargalos e antecipem problemas. No entanto, muitos enfrentam desafios como a falta de dados integrados e sistemas desconectados, dificultando uma visão clara da operação.
- Para superar esses obstáculos, as empresas devem investir em tecnologia e ferramentas de rastreamento. Soluções como IoT e plataformas de gestão de dados proporcionam informações precisas e em tempo real, melhorando a tomada de decisões. A colaboração entre parceiros da cadeia também é essencial para compartilhar dados e garantir que todos tenham acesso às mesmas informações.
- Este debate discutirá as melhores práticas para alcançar visibilidade na cadeia de suprimentos e como enfrentar os desafios existentes. Ao entender a importância da transparência, as empresas podem melhorar sua eficiência operacional, reduzir custos e aumentar a satisfação do cliente em um mercado cada vez mais competitivo.

Ricardo Ruiz | Inbrasc | Live University
Membro do conselho

Guilherme Zapella | BAT
Head of Logistics & Mobility Procurement - LATAM South

Fernando Sartori | Uello
CEO & Fundador

Aline Valerio | Boca Rosa Company
Head of Operations

Suane Gonçalves | Grupo Casas Bahia
Procurement Manager



🕒 16:05

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

Bayer Supply Chain: uma jornada de transformação

- A transformação da logística da Bayer começa com um cenário complexo e desafiador, marcado pela integração de operações após uma grande aquisição que posicionou a empresa como líder global em insumos agrícolas. Essa expansão trouxe uma demanda por adaptação e inovação na cadeia de suprimentos, destacando a necessidade de alinhamento entre escalabilidade e resposta rápida às demandas específicas de clientes.
- Para sustentar essa transformação, a Bayer implementa tecnologias de ponta como TMS, torres de controle e algoritmos avançados, permitindo rastreamento em tempo real e tomadas de decisão mais ágeis. As práticas de gestão e os pacotes de serviços oferecidos são projetados para maximizar eficiência e savings, ao mesmo tempo em que atendem com excelência e previsibilidade às necessidades de cada cliente.
- A sustentabilidade é um pilar essencial na jornada logística da Bayer, refletindo o compromisso com o meio ambiente e o valor a longo prazo para clientes. As iniciativas incluem sistemas de tracking de sustentabilidade e um olhar estratégico para operações verdes, tornando a cadeia de suprimentos um modelo que equilibra desempenho e responsabilidade ambiental, com resultados expressivos para a empresa e a sociedade.

Diego Borelli | Didi/99
LATAM Supply Chain Intelligence Head



🕒 09:00

IMPACTOS GEOPOLÍTICOS

Nearshoring, reshoring e friendshoring: a nova geopolítica

- A nova configuração geopolítica está expondo as fragilidades das cadeias globais de suprimentos, elevando os custos ocultos do offshoring e pressionando empresas a buscar soluções regionais para aumentar a resiliência e competitividade.
- A palestra explorará o mapeamento detalhado de fornecedores globais e regionais, a avaliação do impacto das mudanças geopolíticas e a implementação de modelos de sourcing. Será mostrado como o monitoramento contínuo garante ajustes estratégicos e resiliência operacional.
- A adaptação a fornecedores regionais apresenta desafios logísticos e resistência interna às mudanças. Além disso, a volatilidade política afeta negociações e decisões de sourcing, exigindo soluções ágeis e bem planejadas.

Roque Junior

Docente de Logística Internacional

Fae Centro Universitário



🕒 09:30

IMPACTOS GEOPOLÍTICOS

PAINEL: Geopolítica e compras: como navegar em um cenário global volátil

- A geopolítica impacta significativamente as estratégias de compras das empresas, especialmente em um cenário global volátil. Mudanças políticas, tensões comerciais e crises econômicas afetam a disponibilidade de produtos e os preços. As empresas precisam estar atentas a esses fatores para garantir a continuidade de suas operações e minimizar riscos.
- Para navegar por esse ambiente desafiador, é crucial diversificar a base de fornecedores e explorar mercados alternativos. A análise de riscos geopolíticos deve ser parte do planejamento estratégico. Isso envolve monitorar eventos globais e entender como eles impactam as cadeias de suprimento, permitindo decisões mais informadas e ágeis em momentos de incerteza.
- Além disso, a construção de relacionamentos sólidos com fornecedores é fundamental. A colaboração e a comunicação aberta ajudam a mitigar riscos e a encontrar soluções em tempos de crise. Em um mundo em constante mudança, adaptar-se rapidamente às circunstâncias geopolíticas se torna uma vantagem competitiva para as empresas no setor de compras.

Pedro Oliveira

Diretor em Negócios Estrangeiros

Legrax

Rafael Soares

Diretor de Conteúdo

Price Index

Rebeca Ferreira

Procurement Manager LATAM

Kraft Heinz

Luiz Fernando Perino

Gerente de Categoria e Compras para França

Sanofi



🕒 11:00

IMPACTOS GEOPOLÍTICOS

Projetos & negociações globais: complexidades e desafios em um mundo dinâmico

- Projetos de procurement enfrentam desafios na falta de sinergia entre equipes globais e regionais. Além disso, o planejamento estratégico global é complexo, dificultando a redução de custos sem sacrificar a eficiência.
- A palestra detalha o uso do Strategic Sourcing em mercados dinâmicos, desde o desafio inicial até a implementação. A abordagem inclui a análise de viabilidade comercial por região e a gestão eficaz de stakeholders globais.
- Negociar com fornecedores globais traz desafios de fusos horários e culturas distintas. A automação, embora necessária para a eficiência, enfrenta resistência de stakeholders regionais, tornando o equilíbrio ainda mais delicado.

Filipe Martorello

Head of Procurement Indirect Americas

Archroma



🕒 11:50

IMPACTOS GEOPOLÍTICOS

Reforma tributária, você está preparado? Os desafios e estratégias de preparação para área de compras

- A Área de Compras desempenha um papel importante no que tange examinar minuciosamente os impactos da não cumulatividade mais ampla trazida pela Reforma Tributária. Essa análise detalhada é necessária para entender como os custos de bens e serviços serão alterados. Além disso, é importante avaliar o efeito do "preço relativo", que pode variar de acordo com a posição da empresa na cadeia de valor, impactando diretamente os custos de aquisição e as margens de lucro.
- As compras têm uma influência significativa no acúmulo ou consumo de saldos credores no novo contexto tributário. Mapear esses impactos com precisão, garantindo que a empresa aproveite ao máximo as oportunidades fiscais criadas pela Reforma.
- Com as mudanças trazidas pela Reforma Tributária, pode haver a necessidade de revisar e reestruturar a base de fornecedores da empresa e antecipar esses impactos e se preparar para eventuais modificações na estrutura de operações no Brasil. Isso implica revisar contratos e ajustar o footprint da cadeia de fornecimento, assegurando que a transição para as novas regras tributárias ocorra de forma eficiente e sem comprometer a continuidade operacional.

Marcella Tavares

Associate Partner

EY

Igor Cavalcanti

Partner

EY

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 12:30

IMPACTOS GEOPOLÍTICOS

Estratégias de sourcing em um cenário geopolítico volátil: desafios e oportunidades globais

- Implementação de uma estrutura global para a gestão de riscos de fornecedores, permitindo uma abordagem proativa na identificação e mitigação de ameaças associadas a variáveis geopolíticas.
- Avaliação minuciosa das categorias de riscos, incluindo fatores como regiões e países de origem, categorias de serviços, o impacto do cenário geopolítico e a importância estratégica da dependência de fornecimento, visando uma compreensão holística dos desafios enfrentados.
- Estabelecimento de um processo contínuo de padronização e atualização das categorias de riscos, englobando análises prévias para homologação de fornecedores e um acompanhamento regular dos riscos associados, garantindo uma resposta ágil e informada a mudanças no ambiente global.

Rafael Arakaki | Saint-Gobain
Gerente de Compras



🕒 14:00

COMPRAS INDIRETAS

Transformação e excelência no gerenciamento de fornecedores: um case de sucesso na América Latina

- Implementação de uma solução integrada de SRM e Business Intelligence (Power BI), fundamental para a transformação no gerenciamento de fornecedores, que possibilitou a mitigação de riscos reputacionais e de negócios, além da criação de um programa de avaliação de performance, gerando benefícios significativos em toda a cadeia de fornecimento.
- Identificação e superação de desafios críticos que impactavam a eficiência e a qualidade da cadeia de suprimentos, através da padronização de processos com o uso do DriveSRM e serviços gerenciados, resultando em melhorias tangíveis na gestão de fornecedores.
- Desenvolvimento de um robusto programa de avaliação de performance, utilizando critérios e métricas padronizados que possibilitaram a classificação dos fornecedores indiretos, resultando em uma performance média superior a 95 pontos e a adaptação das melhores práticas em 11 países da América Latina, superando os desafios regionais.

Ricardo Sofiatti
Chief Supply Chain Officer LATAM

Logicalis



🕒 14:30

COMPRAS INDIRETAS

Implementação de estrutura ágil com aceleração da maturidade e foco em revitalização de categorias – Case suprimentos Acelen

- A transição do ambiente público para o privado trouxe desafios importantes, exigindo uma estruturação ágil da área de suprimentos. A implementação de uma equipe focada em resultados encontrou obstáculos de adaptação e alinhamento. A maturidade dos processos precisou ser acelerada.
- A estruturação com base em Atuação Ágil, Gestão de Categorias e o modelo de Business Partner foi fundamental para acelerar a maturidade. O treinamento intensivo e o alinhamento estratégico com finanças ajudaram a antecipar os resultados esperados.
- A resistência cultural à mudança exigiu uma gestão atenta. Integrar novos fornecedores especializados foi desafiador. Além disso, a rápida curva de aprendizado da equipe de compras foi essencial para superar esses obstáculos e garantir o sucesso do projeto.

Fabio Zanandrea
Diretor de Suprimentos

Acelen

12 NOV
TRILHAS TEMÁTICAS

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

Liderando a transformação dos **NEGÓCIOS**



🕒 15:15

COMPRAS INDIRETAS

DEBATE: O papel das compras indiretas na inovação: como adicionar valor ao negócio



- Estratégias para transformar compras indiretas em um centro de inovação, aumentando a competitividade e flexibilidade da empresa em um mercado dinâmico.
- Oportunidades para desenvolver parcerias com fornecedores que incentivem a cocriação de soluções, agregando valor e eficiência aos processos internos.
- Integração de práticas sustentáveis em compras indiretas, permitindo à empresa não só atender a regulamentações ambientais, mas também diferenciar-se no mercado e melhorar sua reputação corporativa.

Fábio Josgrilberg
Director of New Business

Bernhoeft

José Herculano
Supplier Coordinator

Mosaic Fertilizantes

Bruno Teixeira
Coord. de Gestão de Riscos

Grupo EcoRodovias

Bianca Cana
Executiva de Suprimentos

Bernhoeft



🕒 16:05

COMPRAS INDIRETAS

Plataformas digitais impulsionam a eficiência em compras

- A palestra aborda os elevados custos de frete premium internacional e o grande esforço operacional para contratar esse serviço, um desafio enfrentado nas operações da América do Sul. A busca por soluções eficientes foi vital para garantir suporte contínuo às demandas crescentes.
- A busca por tecnologias inovadoras no procurement foi essencial para otimizar os processos de contratação de fretes. Com soluções digitais, a operação ganhou eficiência de custos e maior agilidade, eliminando tarefas manuais e liberando tempo para negociações estratégicas.
- A implementação de novas tecnologias exigiu superar a resistência das equipes à automação e adaptar processos. Além disso, o gerenciamento de mudanças foi crítico, garantindo a integração fluida de sistemas digitais com as operações globais da Ford.

Fernando Queiroz
Head of Indirect Procurement
South America

Ford Motor Company



🕒 14:00

HANDS ON

Gestão de fornecedores: criando uma cultura de excelência e assertividade no SRM

- O principal desafio deste projeto é integrar todos os processos, informações, ferramentas e documentos relacionados à Gestão de Fornecedores. Essa integração é vital para garantir eficiência e transparência na cadeia de suprimentos. Ao abordar esse desafio, buscamos não apenas otimizar as operações, mas também fortalecer as relações com fornecedores, assegurando que todos compartilhem objetivos comuns e uma visão unificada. Assim, esperamos melhorar a comunicação e a tomada de decisões em toda a organização.
- Para enfrentar esse desafio, iniciamos com um assessment abrangente, envolvendo os principais stakeholders da empresa. O objetivo é identificar carências e oportunidades nas práticas atuais de gestão de fornecedores. Este diagnóstico é crucial para entender onde podemos melhorar. Realizamos também o mapeamento detalhado das bases de dados, internas e de terceiros, que contêm informações essenciais sobre os fornecedores. Essa etapa garante que as informações estejam atualizadas e possam ser utilizadas eficazmente, promovendo uma gestão mais robusta.
- A implementação deste projeto resultou em um processo confiável e fundamentado em metodologias reconhecidas. Como benefícios principais, destacamos a formação de uma base de fornecedores saneada e confiável. Estabelecemos um processo maduro de qualificação, que permite avaliar e selecionar fornecedores de forma eficaz. Desenvolvemos procedimentos claros para avaliação de desempenho, possibilitando monitorar as relações com os fornecedores. Por fim, a criação de uma ferramenta de Supplier Relationship Management (SRM) facilitou a gestão e melhorou a colaboração ao longo do tempo.

Alisson Dornellas

Procurement Excellence Coordinator

TAG - Transportadora Associada de Gás



🕒 14:30

HANDS ON

Roadmap para implantação de um programa de compras sustentáveis

- Desafio do projeto: A Globo buscava implementar compras sustentáveis sem afetar a agilidade de suas operações, integrando ESG ao processo de aquisição em um ambiente de produção de conteúdo altamente dinâmico.
- Processo e ações implementadas: Realizamos um diagnóstico em conjunto com consultorias especializadas, criando um roadmap até 2030. Foram desenhados processos e soluções tecnológicas integradas ao ERP da empresa, minimizando impactos nas operações.
- Resultados alcançados: Atualmente, mais de 35% dos fornecedores críticos foram avaliados de acordo com critérios ESG, sem prejudicar os indicadores de desempenho em suprimentos.

Marcel Aguiar

Coordenador de Apoio e Suporte Operacional

Globo



🕒 15:15

HANDS ON

DEBATE: O Papel do profissional de compras: executor ou estratégico?



- O papel do profissional de compras tem evoluído significativamente, levantando a questão de ser executor ou estratégico. Tradicionalmente, os compradores focavam em tarefas operacionais, como negociações e gestão de contratos. No entanto, o cenário atual exige uma abordagem mais estratégica, onde o profissional deve alinhar suas ações aos objetivos organizacionais.
- Na função estratégica, o profissional de compras atua como um facilitador da inovação e da eficiência. Isso envolve a análise de dados, a identificação de oportunidades de economia e a colaboração com outras áreas da empresa. O papel vai além da execução, integrando-se ao planejamento de longo prazo e contribuindo para a sustentabilidade da cadeia de suprimentos.
- Este debate abordará as habilidades necessárias para os profissionais de compras e como equilibrar as responsabilidades executivas e estratégicas. Compreender essa dualidade é fundamental para maximizar o impacto do setor de compras e garantir que ele se torne um parceiro valioso no crescimento e na competitividade da organização.



Alex Leite | Live University
Diretor

Jeferson Moreira Anjos | Supply Brain
CEO

Sander Vieira
Profissional de Suprimentos

Éricles Bento | CERC
Coordenador de Compras e Gestão de Fornecedores

Letícia de Moraes | Libbs Farmacêutica
Coordenadora Suprimentos Indiretos

Letícia de Moraes | Libbs Farmacêutica
Coordenadora Suprimentos Indiretos



🕒 16:05

HANDS ON

Compras sustentáveis: como otimizar a gestão de resíduos a partir de iniciativas da área de compras

- Identificação do desafio no setor de saúde em relação à alta geração de resíduos plásticos provenientes de produtos descartáveis e oportunidades para a área de compras promover soluções sustentáveis que reduzam esses impactos.
- Desenvolvimento de um inventário de plásticos com a colaboração das áreas de Compras, Compras Sustentáveis, Meio Ambiente e Logística, em parceria com o Projeto Hospitais Saudáveis (PHS), utilizando ferramentas de diagnóstico para mapear e avaliar o uso de produtos plásticos.
- Resultados obtidos com o levantamento dos principais produtos plásticos utilizados, análise das matérias-primas e alternativas sustentáveis, mapeamento de métodos de destinação final e elaboração de um plano de ação para reduzir a geração de resíduos plásticos no setor.

Larissa Vieira | Rede D'Or
Coordenadora de Compras

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
ESG GESTÃO DE RISCOS
 COMPRAS DIRETAS
GESTÃO DE RISCOS
CAPEX NEGOCIAÇÃO
DIGITAL
 LOGÍSTICA E TRANSPORTE
MARKETING E
 EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
IMPACTO FEMININO
IMPACTOS
GEOPOLÍTICOS
 FORNECEDORES
PESQUISA E
 DESENVOLVIMENTO
INOVAÇÃO
COMÉRCIO
EXTERIOR
COMPRAS DIRETAS

Durante o nosso evento, com o slogan "Liderando a transformação em negócios", discutimos diversos temas que estão preparando o futuro de Compras e Sourcing. Entre eles, destacamos a Transformação Digital e Impactos Geopolíticos, quando discutimos estratégias para otimizar operações e maximizar resultados. Negociação, como um dos principais pilares da carreira de um profissional de Compras e Sourcing, foi outro tema que ganhou uma trilha exclusiva no nosso evento.

Dentro dos debates e painéis realizados, dois momentos se destacaram. O debate "O Papel do profissional de compras: executor ou estratégico?", mergulhou nas possibilidades e desafios de carreira, falando sobre o domínio de novas tecnologias emergentes e passando pelo desenvolvimento comportamental, com o alinhamento à cultura da empresa.

E por último, exploramos o tema: "Domínio em negociações: convertendo conflitos em acordos assertivos", quando trouxemos a perspectiva de que até mesmo nas situações desafiadoras e em conflitos, que parecem estar frequentemente no dia a dia do profissional de compras e sourcing, conseguem ser tratadas como situações estratégicas e positivas.



SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

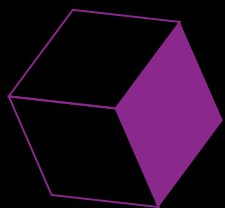
Na continuidade dos nossos esforços por um impacto positivo no ambiente e na sociedade, também destacamos o conjunto de ações de sustentabilidade e as iniciativas de responsabilidade social que, ao longo do evento, foram adotadas. Comprometidos com a prática sustentável, realizamos várias ações para minimizar o impacto sobre o ambiente, desde a utilização de materiais recicláveis até a promoção de soluções digitais reduzindo o uso do papel.

Para mais informações sobre nossas ações e seus resultados, disponibilizamos o relatório completo em PDF. **Clique aqui** para baixá-lo e conferir as medidas adotadas e os impactos gerados por nossas iniciativas.

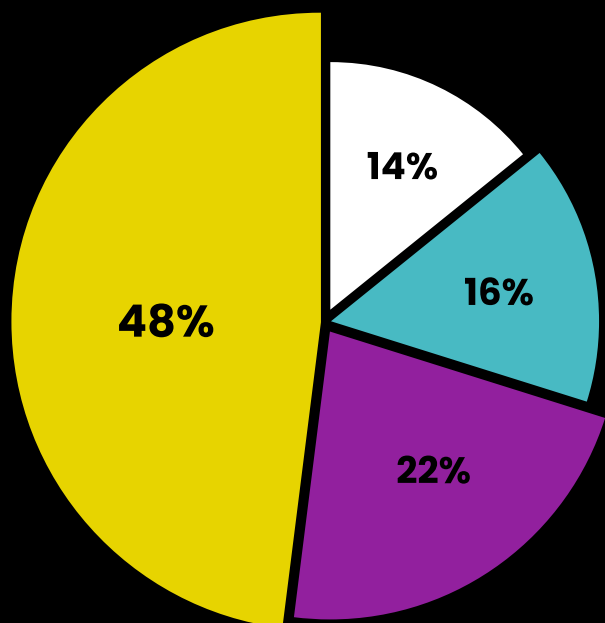
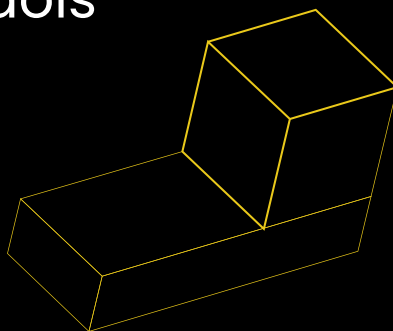
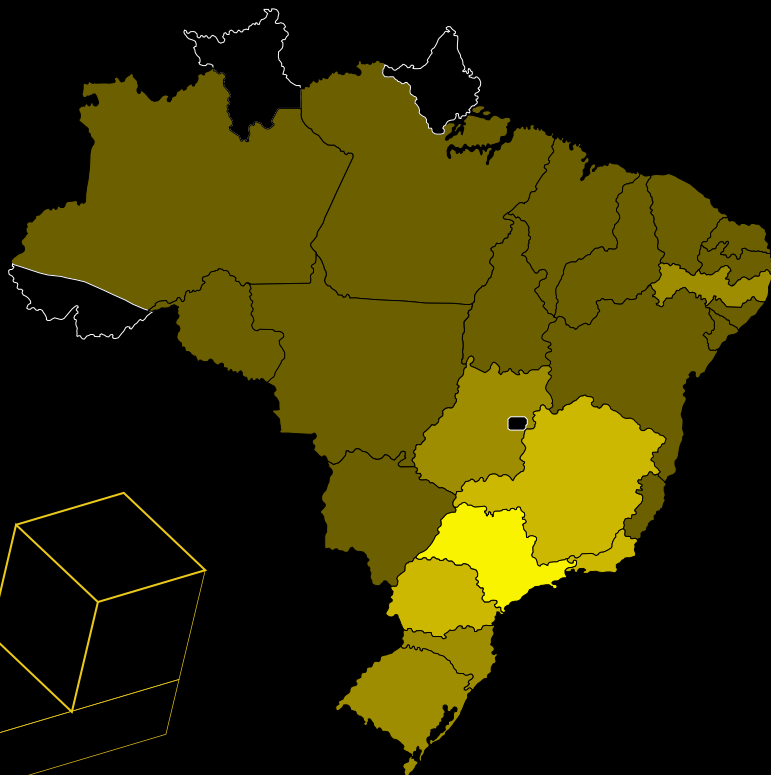


PERFIL DOS PARTICIPANTES

21º FÓRUM DE COMPRAS & SOURCING



Mais de **4000 PESSOAS** fizeram parte nos dois dias de evento!



-  Analista
-  Gerente
-  Coordenador
-  Diretor

PATROCINADORES E EXPOSITORES

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING

DIAMOND

COPASTUR

GEP costdrivers

PRIME

BrSUPPLY

me.

paradigma

EMPRESÔMETRO

printi

verzanj
& sandrini

BECOMEX

Gimba

nimbi

GT | SOLUÇÕES
LOGÍSTICAS

DanLex
SERVIÇOS

EY
Building a better
working world

globalis

SAP

onfly

CHIASTREIN
MUSIC GOLF

Bernhoeft

UNIQ

coupa

linkana

PG
Procurement Garage
Expense Matters

CIAL

ROIT

wehandle

level

Alliance

stratesys

Argon&Co*

ecovadis

executiva
outsourcing

USEMOL
PORTAL DE COMPRAS

CO
MEX

PRESTEX

logcomex

akquinet

VOLL

Autopel

AgileOne

VIP

slimstock

Sertras

Nortel
A Sonopar Company

GEDANKEN

supplybrain

IBDO

ELLO

Klassmatt

FLYTOUR

VESTA

uplexis

Grupo
Risotolândia

MYTRACKING
GESTÃO LOGÍSTICA INTELIGENTE

GYANSYS

Efcáz

PRICE
INDEX

grupo altum

SPIC BRASIL

Promo
Press
Gráficos Offset e Digital

SPOT

PJ Neblina
materiais elétricos

botslab

markets
inteligência de negócios

faciles

4MDG
soluções de dados e mídias

COPABO

Group
FORTPEL

STANDARD
IT&TAX

servicenow

paytrack
expenses & travel

engemon
op


Simpress

APOIO

EMBA NEWS

Junte-se à Comunidade Partner da Inbrasc
e Faça Parte no Próximo Evento!

SAIBA MAIS

 inbrasc.liveuniversity.com/forum-compras

 live university
inbrasc

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS NO EVENTO

21º FÓRUM DE
COMPRAS
& SOURCING



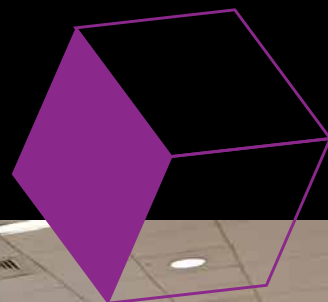
73 Patrocinadores
e Expositores

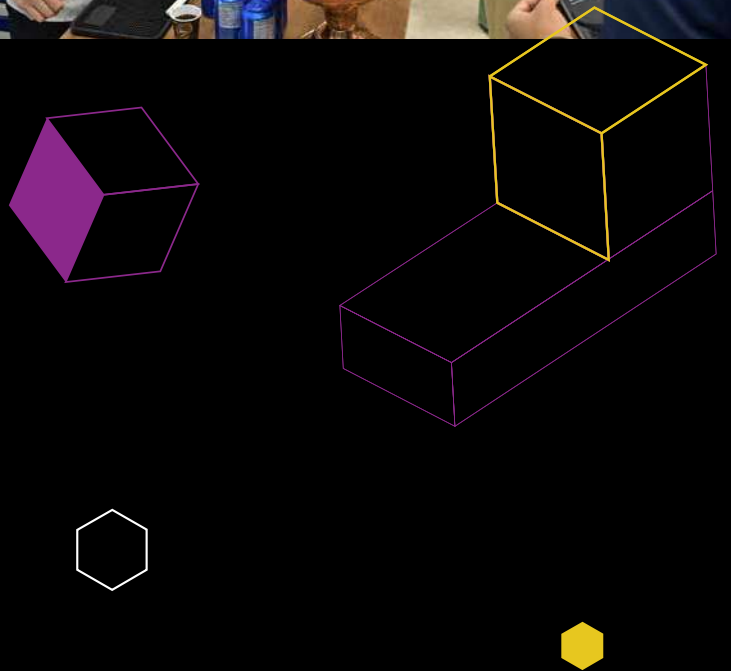


Centenas de **novos negócios** gerados
no evento



Representando **milhões de reais** na economia







2,4M

de visualizações
no Instagram



1.200

de compartilhamentos
no Instagram e LinkedIn



3.700

de likes no Instagram
e LinkedIn



A experiência do 21º Fórum de Compras e Sourcing não estaria completa sem o valioso feedback de todos que participaram e contribuíram para o sucesso do evento. Esta seção reúne as impressões de nossos participantes, palestrantes e patrocinadores, capturando suas percepções sobre as palestras, os conteúdos abordados e a experiência de networking proporcionada.



Participantes

Para nossos participantes, o Fórum ofereceu uma oportunidade única de atualização e troca de conhecimentos, que impulsionará suas práticas diárias.

Ótima organização e variedade de temas que agregarão muito no dia-a-dia no trabalho

Evento muito atualizado com as necessidades reais da área de procurement. Muito boas práticas e ferramentas compartilhadas! Ótimo evento!

Palestrantes

Os insights dos palestrantes reafirmam o valor do Fórum como uma plataforma de liderança e inovação em compras e sourcing.

Foi minha primeira experiência como palestrante e gostei muito! Não tenho sugestão, somente agradecimento por toda atenção nos detalhes e respeito com o palestrante! Parabéns!

A experiência de participar do evento foi excelente! A estrutura estava ótima e o atendimento do time LiveU é sensacional (atenciosos, simpáticos e parceiros).



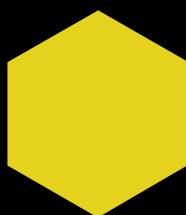
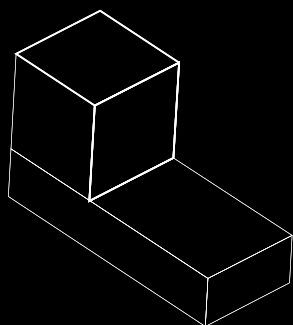
Patrocinadores

Para nossos patrocinadores, o Fórum também representou uma oportunidade única de interagir com um público altamente qualificado, estabelecer conexões estratégicas e fortalecer sua marca junto a líderes e decisores do setor.

A equipe deu show de atendimento, tudo que precisei ou dúvida que tive, todos me responderam ou me deram o apoio quase que imediatamente. O stand estava perfeito e tive todo o apoio pra entregar a melhor experiência para meus clientes e visitantes do stand! Parabéns ao time pela organização, sei o desafio que é produzir um evento desse tamanho e atender uma quantidade de patrocinadores que possuem.



Equipe super atenciosa e disponível. Time de primeira, parabéns pela organização.



21º FÓRUM DE COMPRAS & SOURCING

Atingir a 21ª edição de um evento como o Fórum de Compras e Suprimentos nos dá a perspectiva certa sobre o que estamos construindo. Mantivemos nossos olhos nas edições futuras, com a intenção de avançar mais em uma área que agora foi abraçada pelas estratégias da maioria das empresas. Agradecemos o esforço e a participação de todos que tornaram o fórum um sucesso.

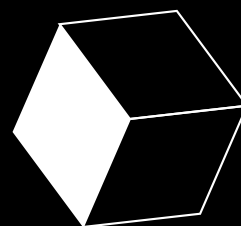
Estamos determinados a manter o título de maior evento de compras e sourcing da América Latina e para o próximo ano, nosso objetivo é trazer novos tópicos que capturem as tendências emergentes. Também estamos trabalhando na melhoria dos formatos de apresentação para tornar a experiência do público ainda mais dinâmica e interativa, com ênfase no suporte tecnológico e técnico. Isso significa experimentar diferentes modelos que já estão funcionando em outras regiões.

Pedimos a todos que se preparem para a próxima edição, pois será mais inovadora e teremos ainda mais oportunidades de networking e mais momentos de aprendizado. Fique atento às nossas comunicações para não perder informações sobre novas datas e outras informações.



Lucio Mancini

Strategic Partnership Director
da Live University / inbrasc



SAIBA MAIS SOBRE A LIVE UNIVERSITY | INBRASC

