



Procurement Innovation Day





PORQUE ESTAMOS AQUI

Há um mar de oportunidades nos temas de:

- Analytics and Automation
- Tomada de Decisão baseada em dados
- Inteligência Artificial



ONDE ESTAMOS

E, pelos debates do Procurement Innovation Day, foi possível perceber que a maioria das empresas participantes estão trabalhando entre os dois níveis 2 e 3, ou seja, registrando causas e acertos (diagnóstico) e criando modelos de forecast conforme projetos e iniciativas em determinados cenários (preditivo). O esforço e ferramental para troca de patamar (descritivo, diagnóstico, preditivo e prescritivo) depende da companhia.





MATRIZ DE AUTOMAÇÃO DE ATIVIDADES

De maneira geral, atividades repetitivas, de alto volume e que registram erros frequentes são os primeiros alvos da automação.

Naturalmente que há um conjunto de atividades que têm inerente valor adicionado por conta da participação humana e estas serão mais comedidamente envolvidas na sequência de Digitalização para Otimização para Transformação.





E PORQUE NÃO É PLUG AND PLAY PARA TODOS?

O maior problema é a base de dados, aplicar na categoria certa com o **saneamento** certo. Se não arrumar a base antes, o robô vai trabalhar errado. Assim, surge a incerteza e nível de assertividade da previsão de vendas, por exemplo despenca. Isso impacta com rupturas logísticas, como comentado pelos presentes. O pós pandemia ensinou que os comportamentos mudaram e, com isso, as previsões se tornaram cada vez mais difíceis.



COMO POSSO COMEÇAR?

Em primeiro lugar, é preciso fazer o negócio andar com patrocínio da lata gestão. Na Adidas, por exemplo, TI está liderando esse movimento.

Em algumas companhias, ferramentas simples e amigáveis, como UI Path, treinam usuário e fazem pessoas das próprias áreas montarem seus robôs.

Mas segue sendo um desafio o fato de que a jornada do cliente (e do stakeholder) é uma mal montada. E aí surge o dilema:

Digitalização primeiro ou Otimização primeiro? Ou posso pular direto para transformação digital direto?



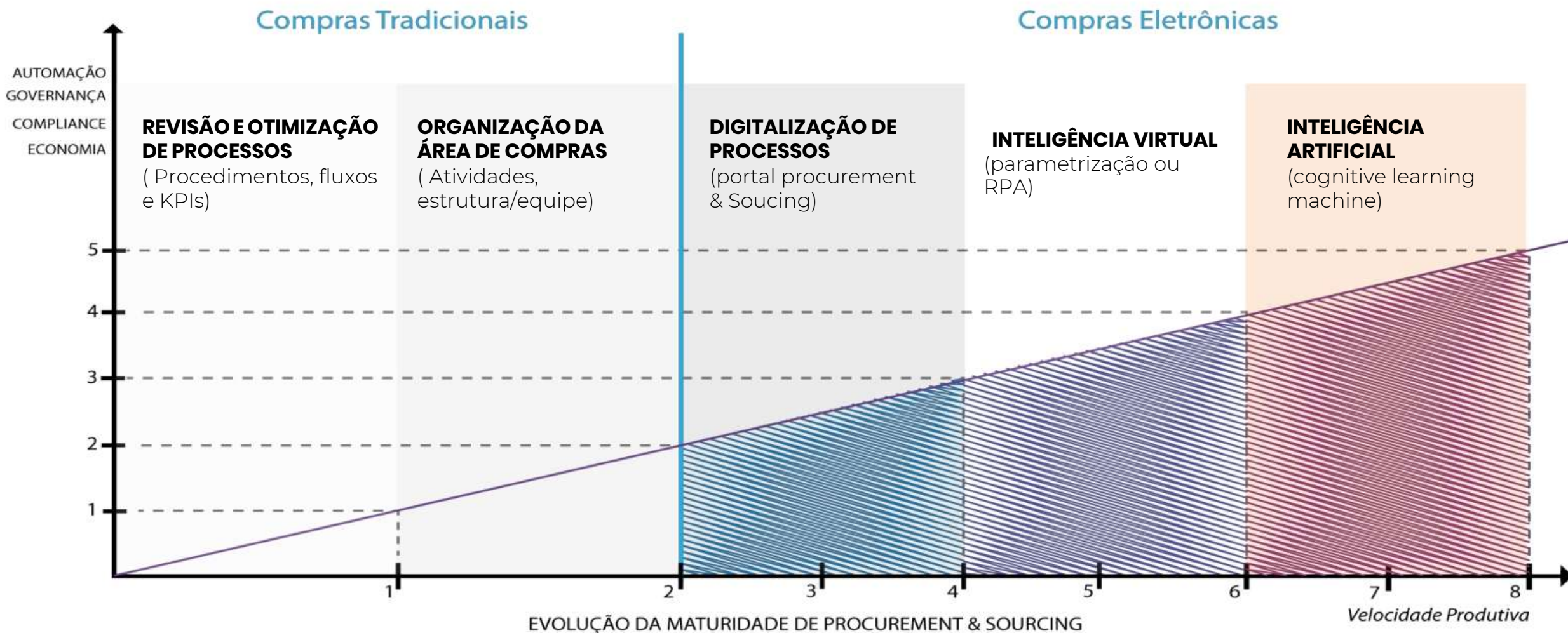
COMO SE ORGANIZAR INTERNAMENTE

Nem sempre precisamos cumprir de uma vez só direto para transformação digital. Podemos quebrar as entregas em % de iniciativas. No mercado, a Astrein e CHMasterData, por exemplo, propõem compartilhamento de dados entre seus clientes. E quando parte de um ecossistema como um destes dois propõem, o saneamento de dados de uma empresa, ajuda as demais.

Algumas das empresas do nosso grupo do Supply Leaders' comentaram que usam **Squads de Tech** para desenvolvimento focado em logística. Tais Squads trouxeram um salto qualitativo perceptível para implantações de WMS funcionarem em projeto, por exemplo.



EVOLUÇÃO E MATURIDADE ATÉ ALCANÇAR O USO IA COM SRM





A LISTA DE OURO

Essencialmente, percebeu-se que a configuração de processo de compra envolve subjugar rotinas em sistemas automáticos munidos de tanta velocidade quanto controle. Algumas destas funções fundamentais percebidas:

- Compra spot programada com IA via parametrização
- Homologação de fornecedores por indicadores
- Apuração de valor líquido de impostos
- Renovação de contratos
- Gestão e follow-up de entregas
- Analytics/Data Science + indicadores de gestão com alertas de desvios
- IA com machine learning para recomendação de novos fornecedores

**Nossos
parceiros
propõem
soluções**





mercado eletrônico

RECOMENDA, EXPÕE, DECIDE

MAG – ME Automation Genius:

- Funcionalidade de automação de processos de compras, com o objetivo de trazer inteligência, escalabilidade, foco no estratégico e, ainda, aumentar o potencial de ganho por meio de melhores negociações e diminuição de tarefas operacionais.
- A proposta é gerar processos de compras automáticos, de acordo com critérios e configurações parametrizadas no portal ME, de modo que as tarefas repetitivas sejam realizadas sem interação humana. Vai de Requisição a Pré-pedido Aprovado, passando por Cotação, Negociação, Inteligência na tomada de Decisão e Pré-pedido.

paradigma®

USO DE IA COM SRM & PROCUREMENT

Paradigma SRM360:

- Colocação de pedido para reposição de estoques
- Configuração de decisão sobre escolha do tipo do processo de compra
- Compra spot com inteligência programada. Comprador

Virtual com parametrizações

- Homologação de fornecedores por indicadores
- Apuração do valor líquido de impostos e equalização financeira
- Renovação de contratos
- Gestão e follow entregas
- Analytics/Data Science Indicadores de gestão com alertas de desvios



SOLUÇÕES EM VIAGENS CORPORATIVAS DE A A Z

Copastur Labs:

- Tecnologias personalizadas de gestão de Milhas
- Sourcing de Hotéis
- Connect Copastur
- Middle Air
- Smart Saving
- ERP Connect
- Travel hub (Reservar voos, hospedagens, alugar carros. Tudo está a um clique do viajante via mobile ou web)

DanLex
S E R V I Ç O S

A IMPORTÂNCIA DOS SOFTWARES PARA GESTÃO DE FACILITIES

- Redução de Falhas
- Otimização de custos
- Melhora na produtividade
- Controle de rotas para limpeza e medições de indicadores
- Tomada decisões mais assertivas com sensores inteligentes para monitorar ambientes e equipamentos
- Gestão de Estoques de produtos
- Avaliação individual de SLA

Sobre o PROCUREMENTO INNOVATOIN DAY

“ Sensacional a iniciativa e já percebo que o Networking tem gerado resultados interessantes, como indicação de parceiros de negócio, indicação de bons colaboradores para os líderes que estão contratando, e como é um Club onde só tem feras, com certeza as indicações são de alto nível. ”

Flávio Galassi, Embracon



