

# Dominando o Processo de Compras e Pagamentos

Paulo Eduardo Mietto, Consultor Sênior de Soluções – OpenText  
SAP Forum Brasil – Março 2015



## Procure-to-pay: Otimizando suas operações fiscais e de contas a pagar em ambientes SAP

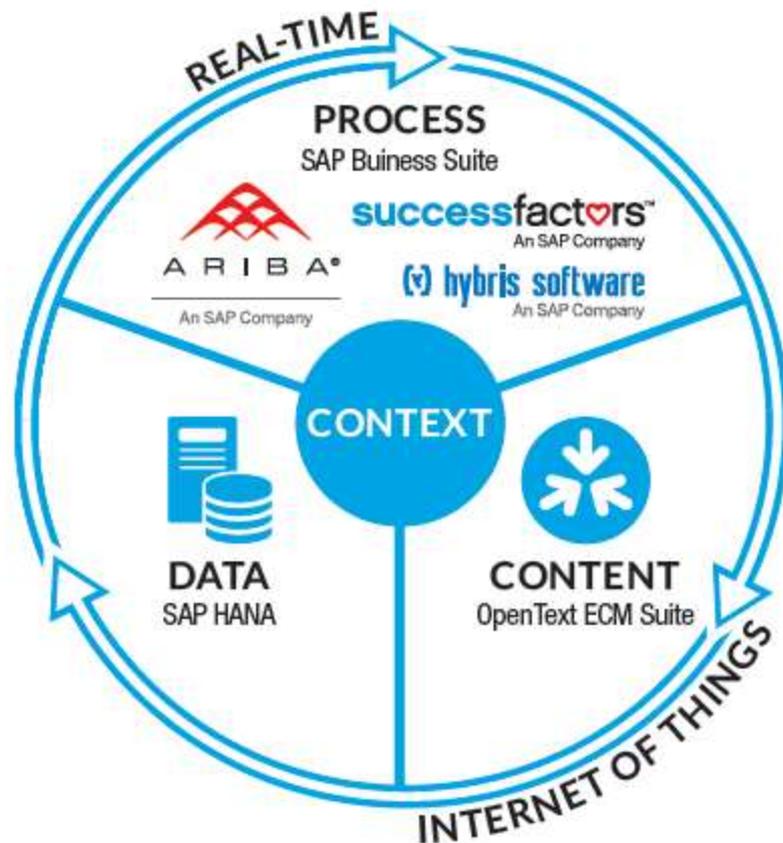
Paulo Eduardo Mietto, Consultor Sênior de Soluções SAP

# Agenda

1	Plataforma unificada de processos
2	Indicadores de desempenho
3	Processo de compras estratégicas
4	Melhores práticas no processo de compras
5	Resultados obtidos
6	Clientes da solução
7	Demonstração

# Plataforma unificada de processos

Uma plataforma unificada combina dados em tempo real, processos e conteúdo no contexto da informação



## DIGITALIZAÇÃO

Representação digital de todos os ativos, informações, relacionamentos e decisões, criando novas oportunidades de transformação.

### *Exemplos:*

- Idéias práticas para comunicação personalizada com parceiros
- Eficiência operacional em várias áreas como manutenção, compras, financeiro etc

# Barreiras para a otimização do processo de compras e pagamentos

- **Organizacional**
- **Processos desconectados**
- **Tecnologia**
- **Visibilidade e controle**

# Compras estratégicas – Indicadores de desempenho (KPI)



**Custo total do ciclo de compras em relação à receita**



**% de fornecedores ativos**



**Compras através de processos não padronizados**

# Processo de contratos com fornecedores – Indicadores de desempenho (KPI)



**Percentual de parceiros estratégicos em relação ao total de fornecedores**



**% de contratos padrão**



**Economia por fornecedor (R\$)**



**% de contratos com negociação de termos**

Source: 1 Aberdeen Group

# Pagamentos – Indicadores de desempenho (KPI)



**Quantidade de faturas processadas por FTE**



**Utilização de antecipação de recebíveis**



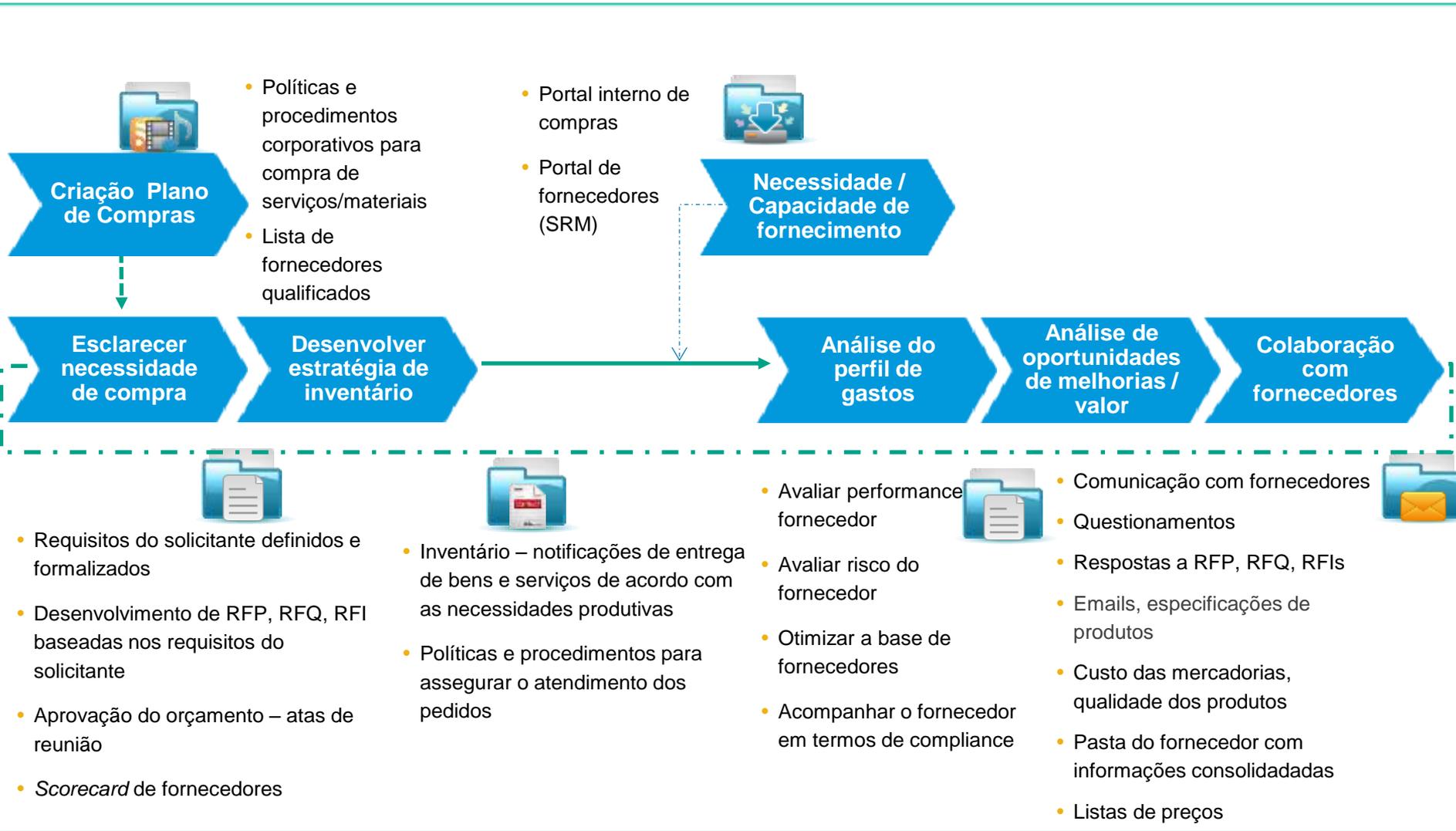
**Tempo decorrido entre a recepção, a aprovação e a programação do pagamento**



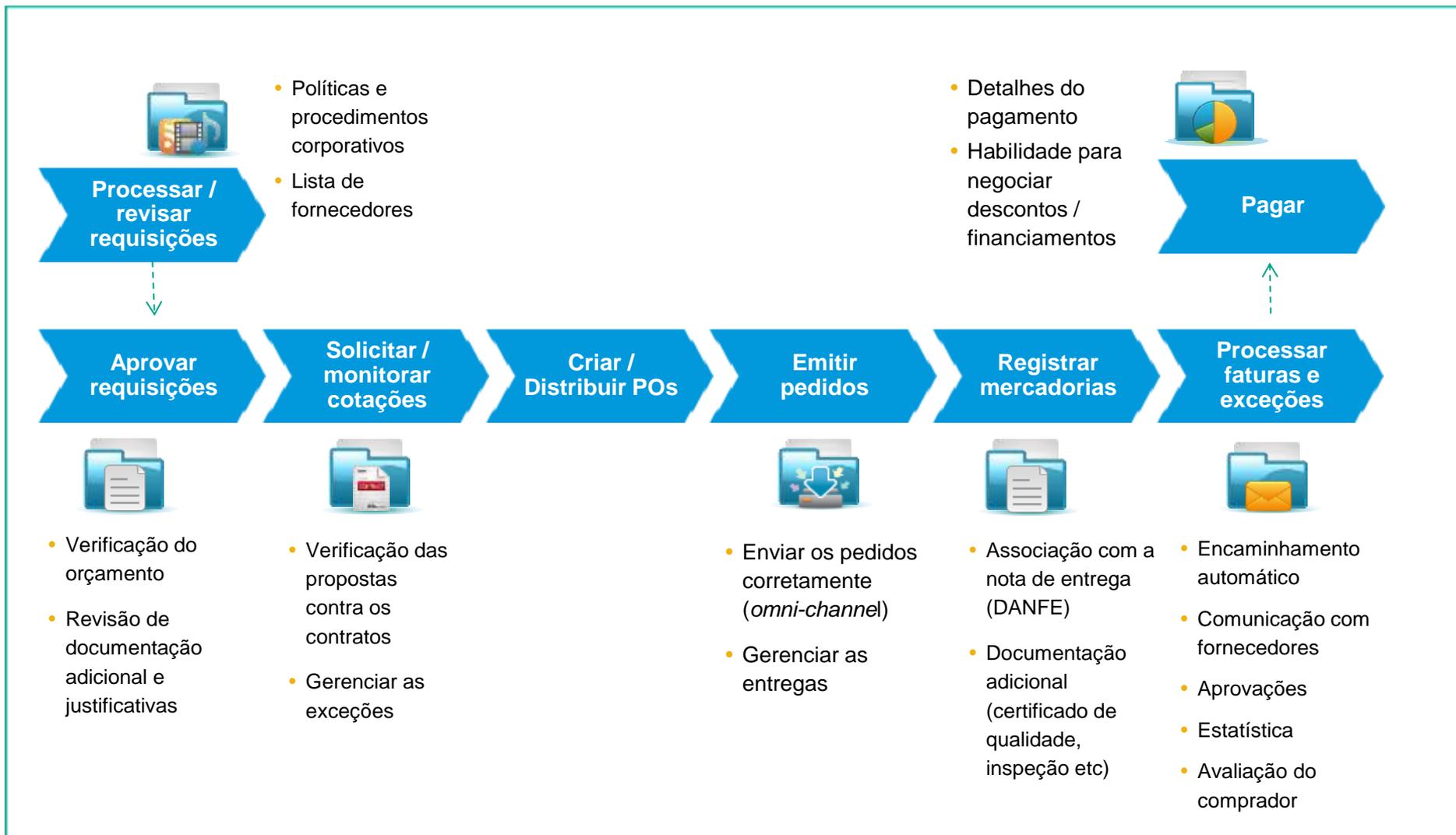
**Custo total medido desde o pedido de compra até o pagamento**

# Processo de compras estratégicas

## O Conteúdo e a Colaboração suportando o Processo



# Processo de compras e de pagamentos



# Melhores práticas para alcançar a excelência em compras estratégicas

1

## Visão 360º da informação na pasta do fornecedor

- Fácil acesso a informação completa do fornecedor para todos os processos de compras
- Compartilhamento da informação e reutilização de conhecimento

2

## *Business workspaces* para colaboração

- Preparação de proposta em colaboração com todos os participantes relevantes
- Reutilização sistemática do conhecimento e metodologias de projetos anteriores

3

## Assegura a comunicação entre os envolvidos

- Mensagens consistentes em todos os canais de comunicação
- Redução da complexidade da geração e distribuição de documentos em *omni-channel*

4

## Gestão de registros corporativos

- Automatiza o ciclo de vida das propostas e documentação relativa ao processo
- Evidências (assinaturas) suporte a disputas com clientes/fornecedores, provas em caso de litígio
- Redução de custos de armazenamento físico, impressão e cópias

# Melhores práticas para alcançar a excelência em processos estratégicas

5

## Armazenamento e retenção

- Proteção do conteúdo quanto ao risco de perdas
- Redução do custo de armazenamento físico, impressão e cópias

6

## Publicação e autosserviço

- Melhor comunicação das normas e procedimentos
- Portal de autosserviço para empregados, contratados, fornecedores etc.

7

## Comunicação formal

- Produz e distribui documentos customizados quando e onde for necessário
- Redução da complexidade da geração e distribuição de documentos em *omni-channel*

8

## Automatizar o processamento das faturas

- Processamento mais rápido com *workflow* (exceções) e faturas eletrônicas
- Negociação aperfeiçoada (descontos, tamanho do contrato, volume, preços)

# Resultados obtidos

## Tangíveis

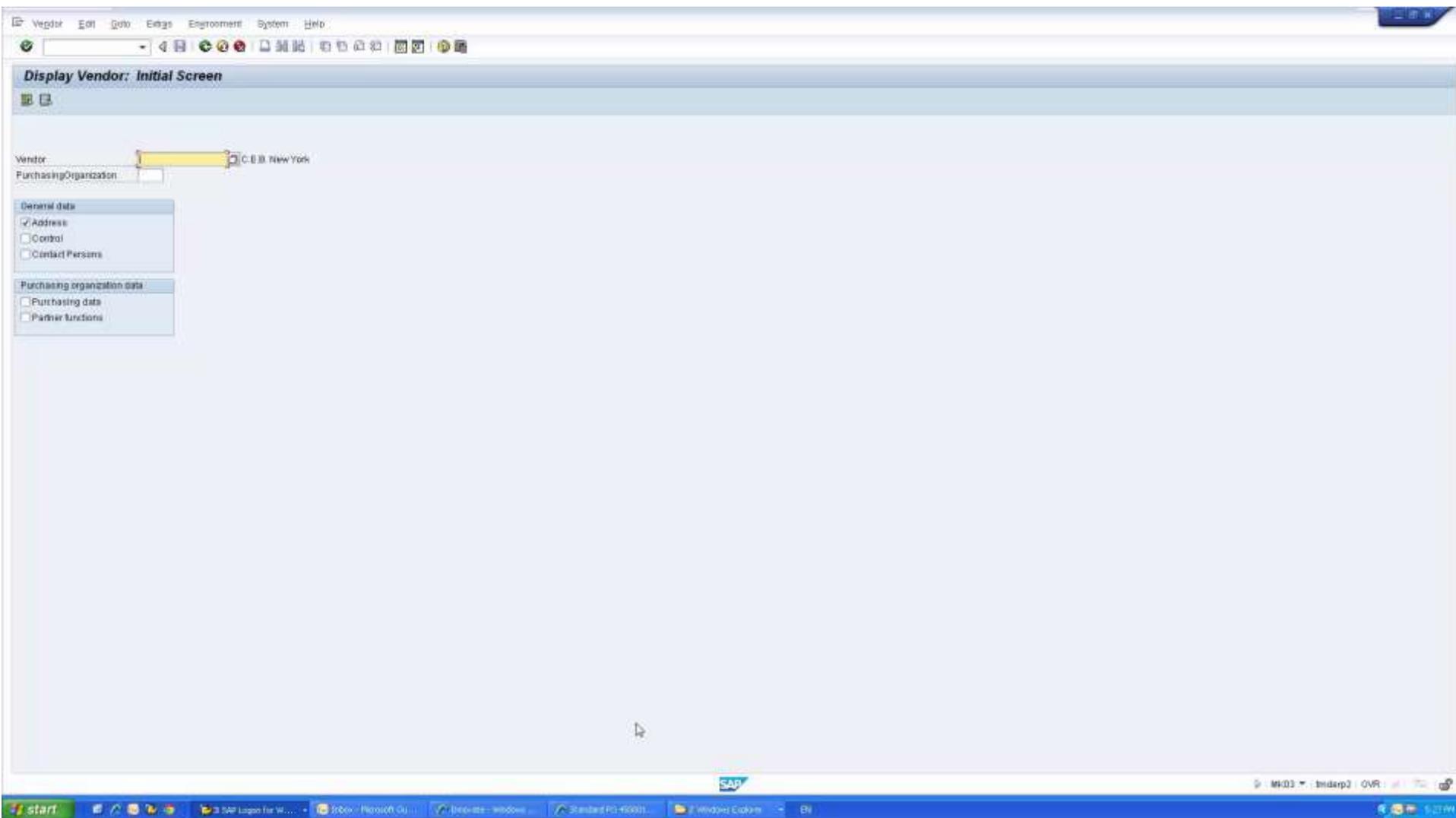
Redução do custo processamento por fatura	50 a 75%
Redução do ciclo de processamento	70 a 90%
Capacidade de processamento por FTE	200%
Redução do custo total de compras	70 a 85%
Redução tráfego no call center de fornecedores	50 a 75%
Antecipação de recebíveis (em relação ao total de pagamentos)	1,5 a 3%

## Intangíveis

Aderência aos procedimentos corporativos
Redução de compras esporádicas
Melhor comunicação e colaboração dos fornecedores
Melhoria nas comunicações do processo

# Alguns clientes da solução





# OPENTEXT™

## Obrigado

**Paulo Eduardo Mietto, Consultor Sênior de Soluções SAP**  
**[pmietto@opentext.com](mailto:pmietto@opentext.com)**