



Flunger & Company

STRATEGY · CONSULTING · MANAGEMENT

VALUE SOURCING

OTIMIZAÇÃO DE COMPRAS EM TEMPOS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Sourcing | Inteligência Artificial | Estratégia

RUDOLF ROSAS FLUNGER | MANAGING PARTNER | FLUNGER & COMPANY

FLGR-IC-2003BR

SETEMBRO 2026

A FUNÇÃO DE COMPRAS PRECISA EVOLUIR SEM PARAR A OPERAÇÃO



VALUE SOURCING INTEGRA PROCESSOS, REALIZAÇÃO DE VALOR E TECNOLOGIA PARA TRANSFORMAR COMPRAS ENQUANTO A OPERAÇÃO CONTINUA



VALUE SOURCING

A transformação acontece em três frentes simultâneas e interdependentes.

Otimização de processos estrutura a forma de operar, definindo responsabilidades, governança, fluxos e controles.

Realização do valor transforma oportunidades em resultados, desde a identificação das categorias até o sourcing, negociação e contratação.

Evolução tecnológica incorpora dados, automação e inteligência artificial para ampliar a capacidade de execução e sustentar a evolução da função.

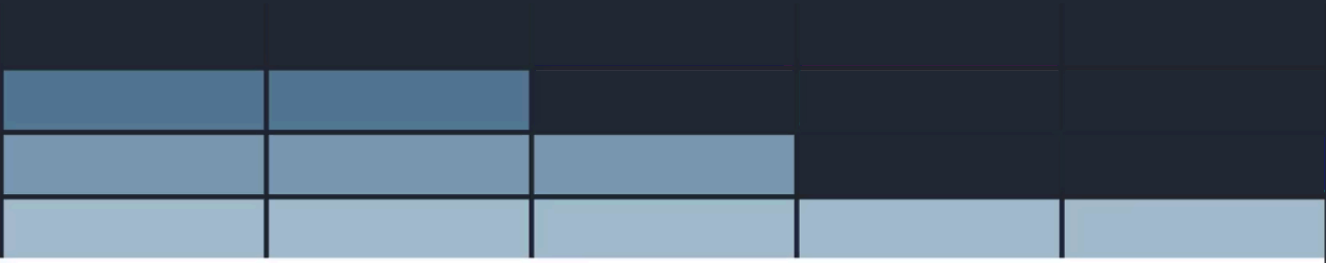
AS MELHORES PRÁTICAS DE COMPRAS DEFINEM A MATRIZ DE AVALIAÇÃO DO NÍVEL DE MATURIDADE DA FUNÇÃO

	Compras emergenciais, fragmentadas	Procedimentos básicos e controle incipiente	Planejamento estruturado e categorias definidas	Compras orientadas por valor e gestão de risco	Compras como alavanca estratégica do negócio
PLAN Planejamento de Compras	Falta de planejamento das áreas demandantes – compras guiadas por urgência.	Orçamentos por fazenda, mas sem integração ao calendário agrícola.	Planejamento anual por categoria, alinhado à safra, tratos culturais e colheita.	Planejamento diferenciado para CAPEX e OPEX; cenários de preço, câmbio e volatilidade.	Planejamento colaborativo com fornecedores estratégicos e gestão ativa de risco.
SOURCE Execução de compras e gestão de fornecedores	Compra spot, múltiplos fornecedores, baixa padronização. Não há distinção entre compras recorrentes e pontuais.	Cotações formais e cadastro de fornecedores. Diferenciação informal dos modelos de compras.	Gestão por categorias. Modelos claros de Compras Programadas e Eletivas.	Segmentação de fornecedores, contratos estruturados, SLAs. Modelos de compras conectados ao planejamento financeiro e agrícola.	Parcerias de longo prazo, inovação conjunta, critérios ESG. Modelos dinâmicos ajustados por risco, criticidade e janela operacional.
ENABLE Governança, Processos e Sistemas	Dependência de pessoas, baixa aderência ao SAP.	Processos documentados, mas pouco seguidos; aderência inconsistente ao ERP.	Fluxos unificados entre fazendas e central, com aderência ao ERP.	Governança clara, alçadas, compliance e indicadores – aderência ao ERP.	Gestão por KPIs SCOR, analytics e melhoria contínua – inteligência de compras.
	Reativo	Controlado	Integrado	Estratégico	Orquestrado

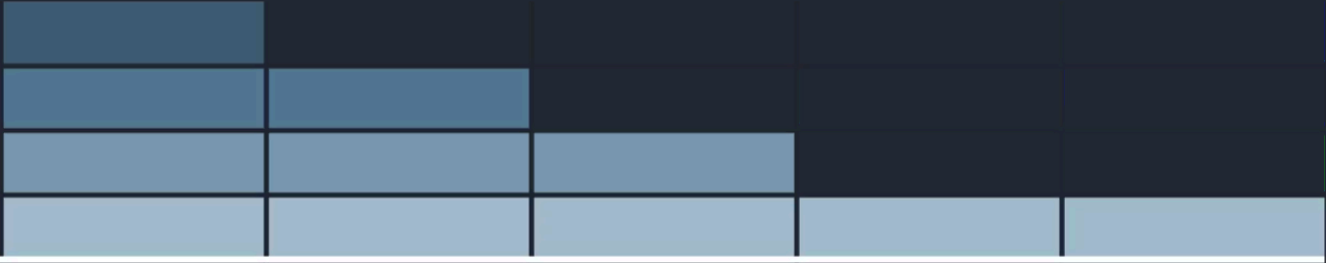
A MATURIDADE PODE AVANÇAR EM RITMOS DIFERENTES ENTRE PLANEJAMENTO, EXECUÇÃO E GOVERNANÇA

Exemplo

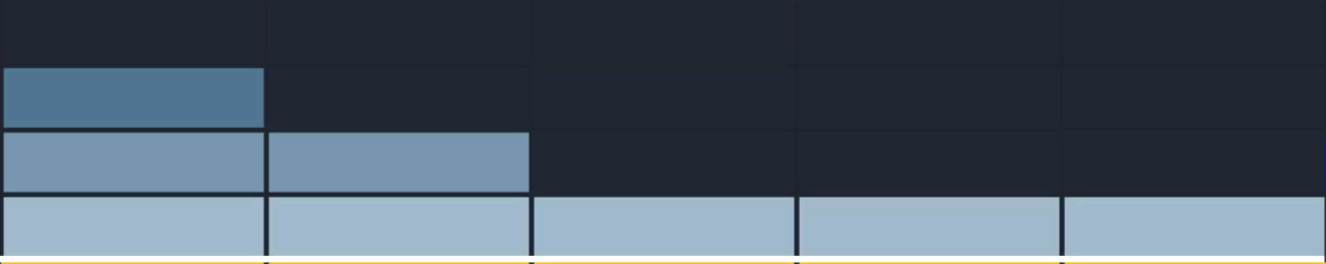
Plan
Planejamento de Compras



Source
Execução de compras e
gestão de fornecedores



Enable
Governança, Processos e
Sistemas



Reativo **Controlado** **Integrado** **Estratégico** **Orquestrado**

O REDESENHO DA FUNÇÃO DEFINE PROCESSOS, RESPONSABILIDADES E CONTROLES PARA AUMENTAR EFICIÊNCIA E ACCOUNTABILITY

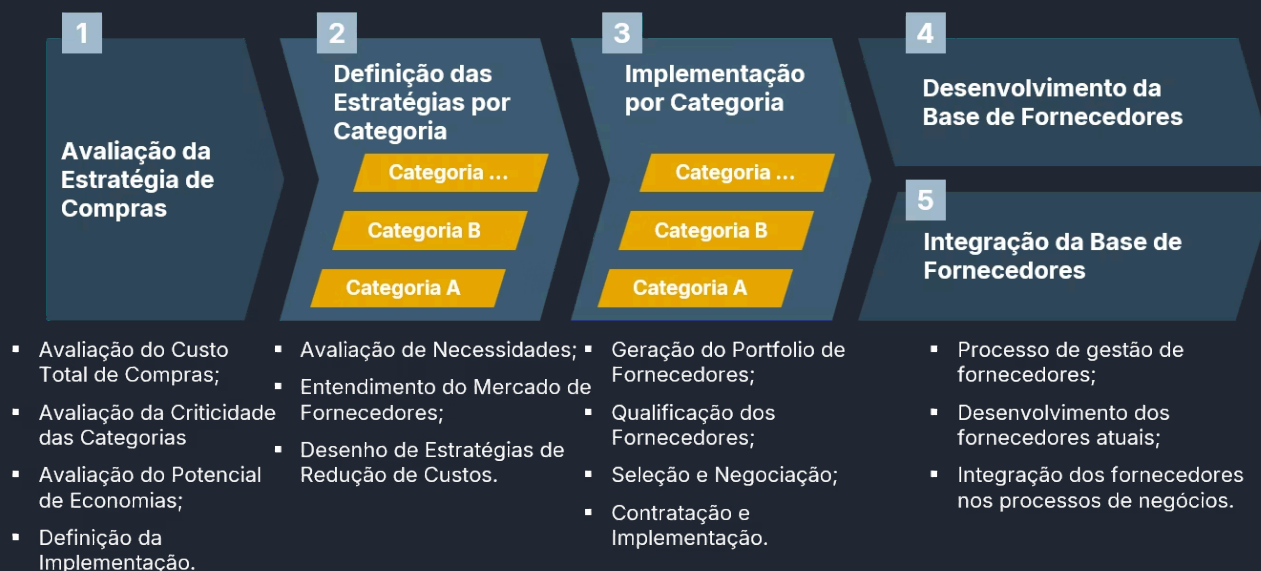


O MODELO SOURCE-TO-PAY INTEGRA TODAS AS ETAPAS DA COMPRA E DEFINE RESPONSABILIDADES AO LONGO DO PROCESSO - ALINHADO AO MODELO DE COMPRA



A REALIZAÇÃO DO VALOR TRANSFORMA A ESTRATÉGIA DE COMPRAS EM UM FLUXO ESTRUTURADO DE SOURCING, NEGOCIAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO

REALIZAÇÃO DE VALOR



A ESTRATÉGIA ORIENTA A CAPTURA DE VALOR

A avaliação da estratégia identifica **custo, criticidade e potencial de economia** por categoria, estabelecendo onde concentrar os esforços e quais oportunidades apresentam maior relevância para o negócio.

A estratégia por categoria traduz essa análise em **modelos de sourcing, negociação e contratação**, considerando as necessidades, o mercado fornecedor, as condições comerciais e as características de cada categoria.

A implementação transforma a estratégia em **resultados concretos**, conduzindo as iniciativas por categoria, desenvolvendo fornecedores e incorporando as oportunidades identificadas ao processo de compras.

OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

REALIZAÇÃO DE VALOR

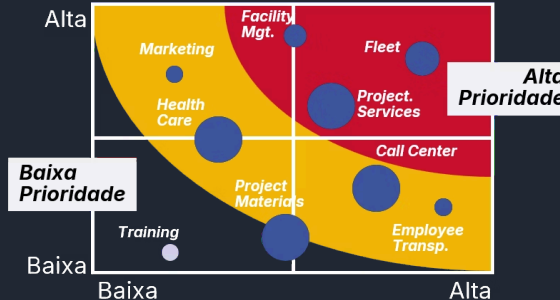
A PRIORIZAÇÃO CONCENTRA O ESFORÇO DE SOURCING NAS CATEGORIAS COM MAIOR POTENCIAL DE VALOR E VIABILIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO

MATRIZ DE PRIORIZAÇÃO

ILUSTRATIVO

Potencial de Economias

- Práticas atuais vs. melhores práticas
- Magnitude dos gastos
- Iniciativas implementadas ou em andamento
- Tendências
- Etc.



Facilidade de Implementação

- Penalidades contratuais
- Complexidade logística
- Tempo de implementação
- Necessidade de investimento
- Questões regulatórias

OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

REALIZAÇÃO DE VALOR

CADA CATEGORIA EXIGE UM MODELO DE NEGOCIAÇÃO E CONTRATAÇÃO ADEQUADO À SUA DINÂMICA

MECANISMOS DE SELEÇÃO

CONCORRÊNCIA / RFQ

RFP / NEGOCIAÇÃO ESTRUTURADA

REVERSE BIDDING

NEGOCIAÇÃO DIRETA

MODELOS DE COMPROMISSO COMERCIAL

SPOT

CONTRATO DE PRAZO

CONTRATO-QUADRO

ACORDOS DE LONGO PRAZO

A ESCOLHA COMBINA A DINÂMICA DA CATEGORIA, O MERCADO FORNECEDOR, O RISCO E O POTENCIAL DE VALOR.

© Flunger & Company - Proprietário

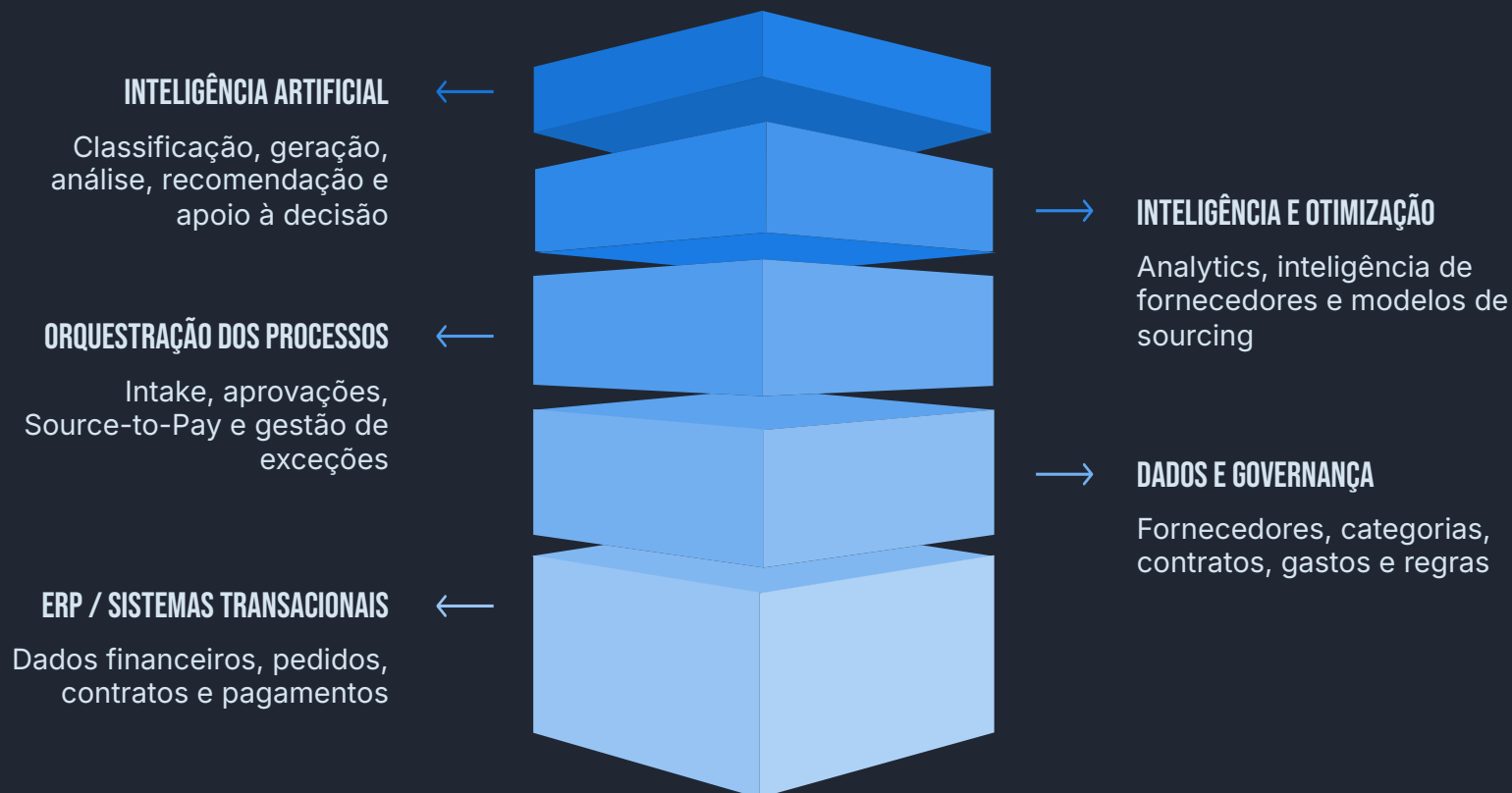


OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

REALIZAÇÃO DE VALOR

EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA TRANSFORMA COMPRAS EM UM SISTEMA INTEGRADO DE DECISÃO



A ARQUITETURA TECNOLÓGICA SUSTENTA A EVOLUÇÃO DA FUNÇÃO

A integração entre **ERP, dados, processos, analytics e IA** cria uma base única para controlar gastos, ampliar a inteligência de sourcing e acelerar decisões.

A evolução tecnológica acontece por camadas, preservando o ERP como base transacional.

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL JÁ AMPLIA A CAPACIDADE ANALÍTICA E OPERACIONAL DE COMPRAS



ANÁLISE DE GASTOS

Classificação e tratamento de dados de despesas



RFX

Geração de primeiras versões de RFQ, RFP e escopos



CONTRATOS

Extração de cláusulas, obrigações, prazos e desvios



SOURCING

Simulação de custo, capacidade, risco e alocação



FORNECEDORES

Identificação contínua de sinais de risco



COMPRAS ORIENTADAS

Recomendação de canal, fornecedor e aprovação

A IA AMPLIA A CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE VALOR EM COMPRAS

A automação de análises, documentos e controles **libera capacidade da equipe para decisões de maior impacto**, enquanto modelos de sourcing e inteligência de fornecedores **aumentam a qualidade das escolhas**.

O resultado é mais velocidade, maior profundidade analítica e decisões de sourcing mais precisas.

OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

REALIZAÇÃO DE VALOR

EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A CAPTURA DE VALOR COM IA DEPENDE DE DADOS CONFIÁVEIS, CONTROLE E DECISÃO HUMANA



DADOS CONFIÁVEIS

Dados de fornecedores, categorias, contratos e gastos estruturados e rastreáveis.



CONTROLE DA AUTOMAÇÃO

Limites claros para automação, validação das informações e registro das decisões.



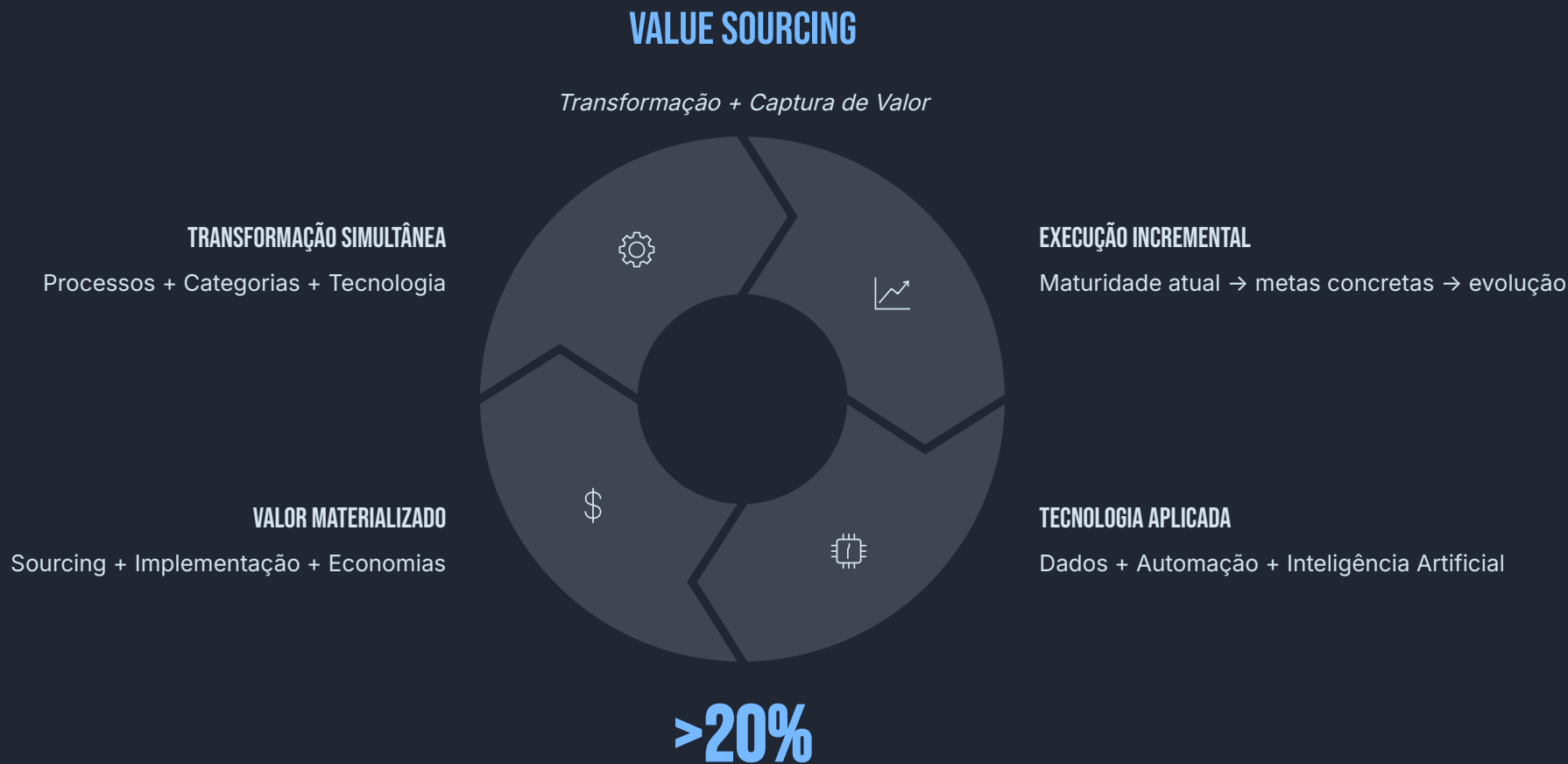
DECISÃO HUMANA

A IA amplia análises e automatiza tarefas; decisões materiais de sourcing permanecem sob responsabilidade dos gestores.

A IA gera valor quando está integrada ao processo de compras e submetida a regras claras de governança.

A escala deve ocorrer após comprovar **precisão, adoção, controle e retorno econômico** em casos de uso concretos.

VALUE SOURCING TRANSFORMA OPORTUNIDADES DE COMPRAS EM RESULTADOS E ORIENTA, DE FORMA PRAGMÁTICA, A EVOLUÇÃO DA FUNÇÃO



de economias em projetos, dependendo da categoria e do setor

IMPLEMENTAR E MATERIALIZAR A OTIMIZAÇÃO DE COMPRAS É O GRANDE DESAFIO

A transformação da função exige combinar redesenho de processos, tecnologia e execução de sourcing para materializar ganhos enquanto a operação continua.

Flunger & Company

STRATEGY · CONSULTING · MANAGEMENT

Diagnóstico, estrutura de gestão e execução — do limiar à consolidação



DIAGNÓSTICO

Identificar o estágio de maturidade da função e as oportunidades de valor.

Avaliação dos processos, governança, tecnologia e categorias para definir onde concentrar os esforços de transformação e captura de valor.



REDESENHO

Construir os processos e capacidades que sustentam uma nova forma de operar.

Redesenho dos processos, estruturas de governança e uso de tecnologia, incluindo Inteligência Artificial, para elevar a eficiência e ampliar a capacidade de sourcing.



EXECUÇÃO

Transformar oportunidades de sourcing em ganhos efetivamente capturados.

Execução das iniciativas por categoria, negociação e contratação, acompanhando a implementação até a materialização das economias.

Rudolf Rosas Flunger | Managing Partner
rudolf.rosas@flunger.com.br | +55 (11) 999 142 242 | www.flunger.com

© Flunger & Company — Proprietário

