



E-PROCUREMENT O SEU CATÁLOGO ON-LINE

O e-Procurement é o projecto que veio modernizar as compras da Empresa. Tudo é centralizado numa plataforma acessível aos utilizadores, sem dificuldade, burocracias ou perdas de tempo. E a qualidade é garantida.

O e-Procurement é um projecto há muito pensado para modernizar as aquisições a cargo da Direcção de Compras e Imobiliário (CIM). A solução é simplificar os procedimentos e informatizar as requisições de material de escritório feitas pelas várias áreas da Empresa, aproximando o cliente do fornecedor e suprimindo encargos nas várias fases de mediação.

Os pedidos em papel ficaram para trás. As mensagens electrónicas foram uma solução transitória. Mas as encomendas através de um catálogo on-line são a verdadeira revolução de métodos. Requisitar artigos por escrito não é o mesmo que escolher material exposto com as respectivas fotos, os preços, e as referências correctas. O utilizador só tem que clicar no produto certo e indicar

REQUISIÇÃO Passo a Passo



as quantidades pretendidas. O pedido entra directamente no sistema com menor incidência de erros e maior rapidez. A informação disponibilizada dá conta das existências em acervo e dos prazos previstos de entrega. O requisitante pode acompanhar a todo o momento em que ponto do circuito se encontra a sua encomenda.

O CIM faz a gestão do sistema de compras electrónicas e negocia com os fornecedores externos parcerias especiais. Estes passam a ter lugar na plataforma e a aceder on-line aos pedidos autorizados. Com isto encurta-se o tempo que era gasto em contactos e agiliza-se o processo. Os preços tendem a ser mais competitivos e a entrega das mercadorias regular e adequada às necessidades de cada serviço.

Não há volta atrás

O e-Procurement é já uma realidade sem retorno. As grandes empresas nacionais têm vindo a aderir rapidamente a esta nova filosofia de com-

pras. É o adeus à burocracia dos formulários e das várias etapas na autorização e no encaminhamento dos processos. Os CTT não podiam fechar os olhos a esta novidade.

O projecto foi desenvolvido a partir da celebração de um contrato de parceria com a Tradecom, assinado em Março de 2003, para a disponibilização do seu portal de e-Market.

Aqui se encontra ancorada a plataforma de e-Procurement dos Correios, onde é exibido o catálogo electrónico de compras que contém já mais de um milhar de artigos referenciados.

No dia 1 de Setembro de 2003 avançou a fase de teste ao sistema, com um grupo restrito de utilizadores, para avaliar a sua eficácia e potencialidades. O projecto arrancou a 1 de Novembro e tem vindo a estender-se progressivamente às várias Direcções, à medida que vão recebendo formação específica e são atribuídos os códigos de entrada no portal.

Não é toda a gente que pode pedir lápis ou cadernos on-line. Em cada serviço existe uma área de apoio

administrativo que encomenda o material, gerindo os gastos correntes de modo disciplinado e responsável. Este "requisitante" executa o pedido através do catálogo electrónico e aguarda que o "aprovador" o autorize, de acordo com critérios de orçamento e oportunidade de compra. Só um Director ou responsável terá competências para o efeito.

Este método implica uma cultura de maior rigor nas despesas afectas a cada área, já que permite um conhecimento exacto dos custos com o material. A facilidade em requisitar e a rapidez na entrega das mercadorias também representam uma mudança significativa na rotina das compras.

Deixa de ser necessário comprar em grandes quantidades para armazenar, bastando encomendar o que é preciso sempre que faz falta. Isto liberta espaço e evita desperdícios, como os consumíveis informáticos que ultrapassam os prazos de validade, calendários e agendas que se desactualizam, ou artigos e impressos timbrados cujos logotipos deixam de existir.

Gestão de qualidade

A informatização total da actividade é uma das prioridades subjacente à estratégia de implementação deste sistema, liderado por Paulo Catroga Inez, Director do CIM, Nelson Tomaz, responsável pela Área de Compras e pelo e-Procurement, e José Luís Reis, coordenador do projecto.

Até aqui era um esforço consultar todos os pedidos para efeitos de registo estatístico. Ficava difícil saber com exactidão quais os produtos mais procurados ou por quem. A plataforma de e-Procurement é compatível com o programa de gestão SAP e contabiliza esses dados, produzindo relatórios diferenciados. Esta infor-



José Luís Reis



Paulo Catroga Inez



Nelson Tomaz

mação é hoje fundamental para o poder negocial do CIM na contratação de parcerias vantajosas com os potenciais fabricantes e fornecedores.

A satisfação na qualidade do serviço prestado ao cliente interno é a principal exigência. O CIM propõe-se monitorizar e garantir dos fornecedores uma resposta “just in time” em termos de logística. Os acordos de distribuição podem inclusivamente recorrer à frota de transportes dos CTT para esse efeito, subtraindo mais um custo ao produto.

A pesquisa de mercado ao “preço mais baixo” será ainda uma atribuição do CIM para não vir a comprometer as expectativas do cliente interno. Não seria aceitável que as Direcções, motivadas a comprar através da plataforma, viessem a encontrar em lojas exteriores artigos mais baratos.

O e-Procurement começou por inscrever no catálogo material de escritório e consumíveis informáticos. Mas nada impede que venha a abranger outras famílias de produtos. Em estudo encontram-se agora os cartões de visita, equipamentos e mobiliário. Sempre que se identifique um fornecedor com níveis de prestação que cumpram os requisitos de qualidade, prazos e preços, existe a possibilidade de virem a ser adicionados ao catálogo dos CTT.

O abastecimento de material através do e-Procurement ficou mais fácil. Todos têm um papel a desempenhar para o bom fluxo do sistema. Este é um circuito que começa e acaba no requisitante, entre a encomenda e a recepção da mercadoria. É por isso fundamental o feedback do utilizador, que deverá acusar na plataforma a chegada do material, para que fique registada a data e qualquer

observação essencial ao bom cumprimento dos acordos celebrados. Só assim fica encerrada a acção.



Armazém da Dawidenko

O REQUISITANTE



Alzira Rodrigues - QLD / GRM (Área de Gestão de Reclamações)
“Nós começámos recentemente a comprar através de e-Procurement o material de escritório, os impressos de serviço, e os consumíveis de informática que aqui utilizamos. A experiência que temos tido até agora é positiva, em termos do cumprimento de prazos que estão definidos no catálogo para o fornecimento de produtos. Quando fazíamos as requisições em papel não era possível controlar a qualidade do serviço de entrega. Agora temos associado a cada produto requisitado o tempo previsível que vai demorar a chegar a encomenda. E a satisfação dos pedidos tem sido mais rápida.
A nossa dificuldade em termos de utilização é principalmente na pesquisa e localização do produto no catálogo. Os artigos não estão muito acessíveis. É preciso procurar bem e nem sempre é simples. Há ainda produtos que desaparecem do catálogo sem que se perceba se saíram da corrente de abastecimento ou se apenas estamos a procurar mal. Isto devia ser mais claro para o utilizador”.

O COMPRADOR



Natália Caseiro - CIM / CMP (Área de Compras)
“Ainda estamos no início mas, em minha opinião, o e-Procurement veio resolver muita coisa, facilitando bastante o procedimento às Direcções e também a nós. Dantes recebíamos as notas de encomenda por papel ou por e-mail, e tínhamos que encaminhar para os colegas que executavam as compras, recorrendo aos fornecedores exteriores ou ao nosso armazém. Desde Novembro passado que as encomendas passaram a poder ser feitas directamente à plataforma sem a nossa intervenção. Neste momento somos nós a introduzir os pedidos das Direcções que ainda não foram abrangidas no e-Procurement. Mais tarde a nossa tarefa será de monitorização.
Ainda temos alguns problemas, as pessoas por vezes não completam bem as requisições e ficamos com dúvidas sobre o que exactamente pretendem. Mas depois de tudo estar instalado eu acho que o resultado será excelente. Não há dúvida que se ganha com isto uma redução significativa nos prazos de realização das encomendas. E o requisitante pode ainda acompanhar o seguimento do pedido. Está lá toda a informação!”.

O FORNECEDOR



Ernesto Aguiar - Director Com. da Dawidenko (consum. de informática)
“A Dawidenko trabalha com o e-Procurement há dois anos, através dos portais comerciais ou particulares que existem no mercado. Os Correios criaram um catálogo privado no portal da Tradecom, estabelecendo com a nossa empresa um contrato que nos permitiu alargar o universo de compradores, com margens de venda maiores e preços mais competitivos. Todos ficam a ganhar!
Quando os vossos pedidos chegavam por papel, era preciso alguém aqui introduzir esses dados no sistema, com perda de tempo para todos. Agora deixa de haver erros por distração ou simpatia, porque as fotos, as referências, os preços, as quantidades estão lá todas. As requisições que chegam são limpas, não há papéis envolvidos, não há faxes com má qualidade, o sistema é transparente. Os CTT não perdem dinheiro com enganos e transacções desnecessárias. Isto é importante também para nós.
Agora é só esperar os Correios fazerem a formação para alargar o sistema a toda a população através deste novo canal”.

FICHA TÉCNICA

Director: Miguel Salema Garção • Directora Executiva: Teresa Correia • Redacção: Bruno Vilão, José Martins, Raquel Moz e Rosa Serôdio • Fotografia: Pedro Mónica • Layout: Ideias Revistas • Maquetização: Teresa Santos • Produção Gráfica: Relações Públicas e Media - Comunicação Interna • Impressão: SOCTIP - Sociedade Tipográfica, S.A. • Tiragem: 15 000 Exemplares • Propriedade: CTT - Correios de Portugal, S.A. • Distribuição Gratuita