

CENTRALIZAÇÃO DE PROCESSOS DE COMPRA

GRUPO DO SETOR DE SERVIÇOS

Com o intuito de agilizar os processos aquisitivos e reduzir custos, um dos maiores Grupos de Serviços iniciou um processo de consulta ao mercado para encontrar uma plataforma electrónica que lhe permitisse cumprir aqueles objectivos.

VORTAL[®]
corporate

CASO DE SUCESSO



A ENTIDADE

Constituído por mais de 10 empresas, este grupo encontrou na VORTAL a solução adequada para os seus objectivos.

Após um período de análise e estudo das diferentes alternativas que existem no mercado, optou pela subscrição da Solução de Sourcing VORTALcorporate, em modo SAAS (Software as a Service) que garante uma implementação rápida e uma permanente actualização de versões e funcionalidades.

Em Março de 2012, começaram a utilizar a plataforma electrónica VORTALcorporate.



OBJETIVOS

Os principais objectivos traçados para a utilização desta ferramenta passaram pela centralização de processos e pela redução de custos processuais e administrativos.

Definiram-se as seguintes expectativas:

- a) Alargar mercado, sobretudo nas categorias "Não Core";
- b) Incrementar as adjudicações aos fornecedores mais competitivos
- c) Realizar leilões para diferentes categorias de compras
- d) Obter poupanças de, pelo menos, 20%
- e) Simplificar processos adoptando um workflow de aprovações na plataforma
- f) Incrementar o montante de encomendas ao abrigo de contratos
- g) Garantir o reporting imediato das principais variáveis do processo de compras
- h) Monitorizar e controlar os processos pelos vários intervenientes



RESULTADOS

A VORTAL liderou um projecto de implementação e consultoria ajudando o cliente a atingir os objectivos apresentados anteriormente.

Foram realizadas **mais de 90 consultas a fornecedores nos primeiros 6 meses do ano e recepcionados mais de 500 propostas, com poupanças apuradas superiores a 20%**.

Em seguida, apresentamos dois casos que demonstram claramente o sucesso da utilização da Plataforma VORTALcorporate neste cliente.



139.611 €

DE POUANÇA EM APENAS 6 MESES





À LUPA

RESULTADOS DA CONSULTA ANUAL DE ENERGIA

Em Julho de 2012, após analisar os seus consumos de energia, o cliente resolveu negociar o respectivo contrato anual tirando partido da liberalização do mercado de electricidade em Portugal.

Num primeiro momento, lançou uma consulta ao mercado onde foram especificados todos os requisitos e o articulado da consulta. Foram convidados todos os concorrentes do sector e informou-se que haveria uma negociação resultante desta consulta através da realização de um Leilão Electrónico. Este método foi escolhido na medida em que possibilita ao comprador reunir num curto espaço de tempo um elevado número de fornecedores, sem necessidade de deslocações ou restrições físicas, originando uma negociação dinâmica e segura com optimização dos valores de aquisição.



339.814 €

PREÇO BASE



5

FORNECEDORES
CONVIDADOS



4

PROPOSTAS
RECEBIDAS



61.361 €

POUPANÇA
INICIAL



8.674 €

POUPANÇA EM
LEILÃO ELECTRÓNICO



70.035 €

POUPANÇA
TOTAL

RESULTADOS DA CONSULTA ANUAL DE SERVIÇOS DE APOIO

Em Setembro de 2012 e depois das experiências bem-sucedidas com a utilização da Plataforma vortalcorporate, este Grupo foi ainda mais ambicioso e resolveu consultar o mercado na categoria de Serviços de Apoio.

Foi realizado um trabalho detalhado e estruturado a nível de agregação e quantificação de necessidades, e foram convidados todos os Fornecedores da categoria e outros fornecedores habituais do grupo, presentes no Directório de Empresas da Vortal. O método escolhido foi novamente uma consulta ao mercado onde foram especificados todos os requisitos e o articulado da consulta. O método negocial seleccionado foi, mais uma vez, o Leilão Electrónico.



135.119 €

PREÇO BASE



30

FORNECEDORES
CONVIDADOS



13

PROPOSTAS
RECEBIDAS



18.611 €

POUPANÇA
INICIAL



50.963 €

POUPANÇA EM
LEILÃO ELECTRÓNICO



69.575 €

POUPANÇA
TOTAL

Face a estes resultados, o grupo económico resolveu estender a utilização da Plataforma VORTALcorporate à generalidade das compras, quer estratégicas, quer de baixo valor por forma a reduzir os custos de aquisição.