



Pesquisa

Global Digital Procurement 2024

Conteúdo

Apresentação **03**

Prioridades da área de *procurement* **09**

Visão geral da digitalização na área de *procurement* **13**

Planos estratégicos e principais transformações futuras **24**

Análise temática aprofundada **32**

Análise setorial aprofundada **42**

Produção industrial 43

Bens de consumo 45

Saúde e produtos farmacêuticos 47

Construção e infraestrutura 50

Energia e serviços de utilidade pública 52

Bancos, seguros e serviços financeiros 55

Tecnologia, software e telecomunicações 58

Consumo e varejo 61

Transporte e logística 64

Serviços profissionais 67

Entretenimento, comunicações e mídia 70

Análise regional aprofundada **73**

Contatos **75**



Apresentação

Este ano, a quinta edição da nossa **Pesquisa Global Digital Procurement** expandiu sua abrangência internacional, envolvendo aproximadamente mil empresas em quase 60 países para refletir a dimensão crescente da transformação digital.

Regionalmente, a Ásia teve um papel central no comércio global em 2023. A região enfrentou desafios sem precedentes devido a crises econômicas, geopolíticas e ambientais. Essas adversidades, aliadas a mudanças nas preferências de consumo, elevaram a importância estratégica da área de *procurement*.

O controle de custos continua sendo uma prioridade constante para a área, mas agora enfrenta novos desafios com a crescente importância da digitalização e sustentabilidade. Esses temas se tornaram fundamentais para os profissionais do setor, conforme indicado pela pesquisa:



As funções de *procurement* que adotam soluções digitais são consideradas ativos valiosos pelos líderes empresariais, pois impulsionam a jornada rumo à transparência de dados.



O monitoramento de riscos ambientais está evoluindo para um estágio mais avançado, incentivando as empresas a adotar práticas de suprimento mais responsáveis.

Atualmente, os planos estratégicos dos departamentos de *procurement* incluem a integração com novos sistemas de gestão integrada (os ERPs), o aumento da digitalização e o fomento de oportunidades para criação de valor em ESG (sigla para ambiental, social e governança), evidenciando um forte compromisso com a obtenção de um desempenho sustentável.



A transformação digital é um fator-chave para o crescimento e desenvolvimento das organizações em geral e isso é evidente também em *procurement*. Essa megatendência promete melhorar a obsolescência das ferramentas dos sistemas de informação e reinventar os modelos de negócios. Para alcançar de fato a digitalização, as empresas precisam focar em alguns pontos: aumentar o número de implementações e concluir projetos de digitalização; melhorar o nível de automação, aprimorando soluções e processos; e promover a adoção pela força de trabalho, otimizando as soluções e as tornando mais funcionais.”

Rodrigo Damiano, sócio da PwC Brasil

Destaques desta edição



Situação atual da digitalização em *procurement*

- Os departamentos de *procurement* continuam a citar o desempenho em compras, a transformação digital e a seleção estratégica de fornecedores como suas prioridades mais altas. Questões de responsabilidade social corporativa aparecem empatadas em terceiro lugar.
- Além dos objetivos tradicionais de otimização de processos e redução de custos, a transformação digital agora também é impulsionada pela necessidade de transparência e *compliance*.
- O uso de soluções de *e-procurement* para o *source-to-pay* (desde a seleção do fornecedor até o pagamento) são o padrão atualmente, com 94% dos participantes da pesquisa afirmando que usam essas plataformas.
- Entre os fatores-chave de sucesso para a implementação de uma solução digital, as empresas valorizam a definição das regras de negócio (definição de necessidades e processos), antes de considerar aspectos mais técnicos.





Situação futura da digitalização em *procurement*

- Os departamentos de *procurement* estabeleceram metas ambiciosas para 2027, visando uma média de 70% de digitalização. No entanto, a meta não foi alcançada devido a diversas crises que limitaram os investimentos. Com o fortalecimento da resiliência, é mais provável que a nova meta seja atingida até 2027.
- As pequenas e médias empresas continuam a ampliar o investimento na transformação digital da função de *procurement* (com um aumento projetado de 6% entre 2024 e 2027), enquanto empresas grandes e muito grandes estão estabilizando seus investimentos. No entanto, elas mantêm uma capacidade substancial de investir na transformação digital nessa área.
- Os executivos de *procurement* estão concentrando seus planos estratégicos em aspectos como gestão de dados, digitalização dos processos de S2C (*source-to-contract*) e gestão de riscos, além de casos de uso inovadores em responsabilidade social corporativa e gestão do ciclo de vida de contratos (*Contract Lifecycle Management* - CLM, na sigla em inglês).
- Na área de responsabilidade social corporativa, a gestão de questões ambientais é a prioridade principal para os departamentos de compras nos próximos três anos, com destaque para a redução das emissões do escopo 3.
- Uma em cada duas empresas planeja investir na atualização ou implementação de uma ferramenta de CLM (nos próximos três anos). Os principais benefícios esperados são economia de tempo, redução de custos e maior conformidade.

Amostra da pesquisa

Um panorama global do setor de *procurement*



1.000 departamentos de compras

(25% a mais do que na edição de 2022)

58 países

em 5 continentes



Três principais temas

- Prioridades da função de *procurement*
- Visão geral da digitalização na função de *procurement*
- Planos estratégicos e grandes transformações futuras



Três áreas de foco

- Temas: responsabilidade social corporativa, gestão do ciclo de vida, plataformas colaborativas
- Setorial
- Regional

Perfil dos respondentes

- 24%** Diretor de *procurement*
- 22%** Gerente de *procurement*/
Gerente de projetos de *procurement*
- 21%** CPO
(*Chief Procurement Officer*)
- 12%** Comprador por categoria
- 9%** Funções operacionais
de compras e cadeia
de suprimentos
- 6%** Gerente de projetos de sistemas
de informação de compras
- 6%** Administração geral e finanças



Segmentos de mercado



56%
Indústria



44%
Serviços

Perfil das empresas

13% **Pequenas empresas**
(menos de € 50 milhões
em receita e/ou menos de
250 funcionários)

29% **Grandes empresas**
(entre € 1,5 bilhão e
€ 10 bilhões em receita e/ou
mais de 5 mil funcionários)

34% **Empresas de médio porte**
(entre € 50 milhões e
€ 1,5 bilhão em receita e/ou
menos de 5 mil funcionários)

24% **Empresas muito grandes**
(acima de € 10 bilhões
em receita e/ou mais de
5 mil funcionários)



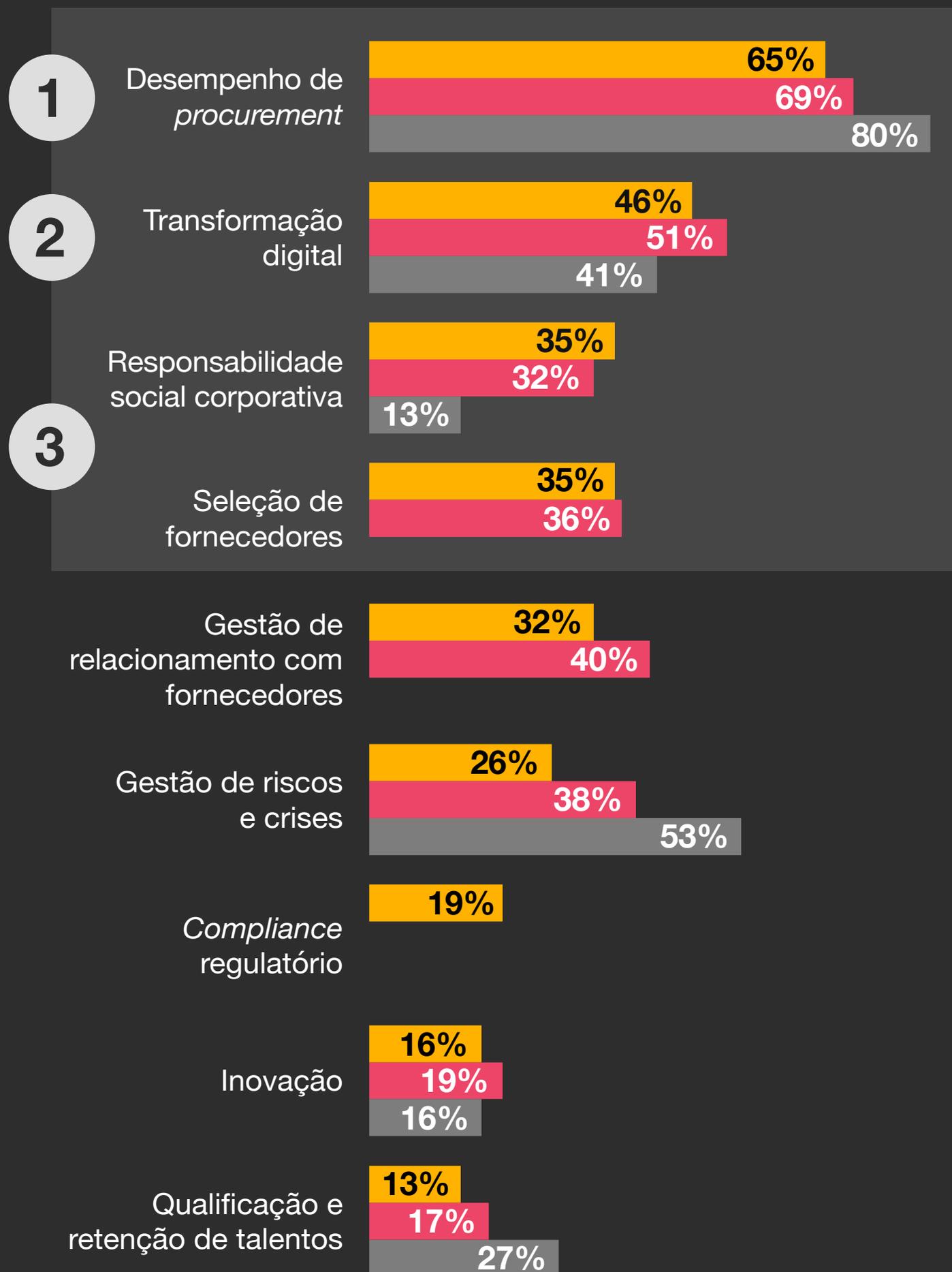
Prioridades da área de *procurement*

O controle de custos continua sendo a principal prioridade para os departamentos de compras.

Classificação das prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

P: quais são as três prioridades estratégicas da sua área de *procurement* para o próximo ano? (classificadas da primeira à terceira)

■ Prioridades de 2024 ■ Prioridades de 2022 ■ Prioridades de 2020



Fontes: Pesquisa Global *Digital Procurement* da PwC, 5ª edição (1.000 respondentes) e 4ª edição (mais de 800 respondentes).

65% das áreas de *procurement* apontam o controle de custos como principal prioridade

Em um ambiente pós-covid-19, marcado pela inflação crescente e pelo conflito entre Ucrânia e Rússia, as prioridades estratégicas passaram a se concentrar mais no controle de custos.



A transformação digital é a segunda prioridade estratégica

A transformação digital continua sendo uma prioridade importante, apesar dos esforços para manter um controle rigoroso sobre os custos, o que poderia ter resultado em planos menos ambiciosos de investimento em soluções digitais. Isso mostra que os departamentos de compras esperam resultados concretos da transformação digital, especialmente em termos de relatórios, monitoramento regulatório e ganhos de eficiência operacional.



Responsabilidade social corporativa e seleção de fornecedores em terceiro lugar

A responsabilidade social corporativa subiu nas classificações em comparação com 2022, tornando-se uma prioridade para os executivos de *procurement*. Isso mostra que a área é considerada essencial para enfrentar os crescentes desafios empresariais e regulatórios que impactam fornecedores diretos e indiretos. A seleção de fornecedores, um fator-chave para o desempenho de compras e a gestão de riscos (*multi-sourcing*, *reshoring* etc.), continua sendo citada como prioridade ano após ano.



As prioridades dos departamentos de *procurement* estão se ampliando e incluem uma nova ênfase importante este ano: o *compliance* regulatório

A prioridade relativa ao *compliance* regulatório foi adicionada ao ranking e aborda novos desafios em âmbitos nacional, europeu e internacional, em áreas como faturamento eletrônico, Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e elaboração de relatórios.





Visão geral da digitalização na área de *procurement*

Departamentos buscam principalmente fortalecer seu desempenho geral

Ganhos de eficiência, transparência de processos e desempenho de compras são os três principais impulsionadores da digitalização

- Os ganhos de eficiência são o principal impulsionador, pois são facilmente quantificáveis e contribuem diretamente para o retorno sobre investimento (ROI), mas às vezes ficam abaixo das expectativas.
- Transparência, rastreabilidade e equidade podem ser mais difíceis de integrar em um ROI inicial, mas contribuem para benefícios qualitativos importantes.
- Os benefícios relatados do desempenho de compras são menores do que o esperado (terceiro lugar como impulsionador, mas quarto lugar em termos de benefícios).

O *compliance* regulatório subiu uma posição no ranking em comparação com a edição anterior

- A transformação digital, impulsionada pelo aumento dos requisitos regulatórios, está proporcionando os benefícios tangíveis esperados.

A experiência do usuário emerge como novo fator-chave para a digitalização

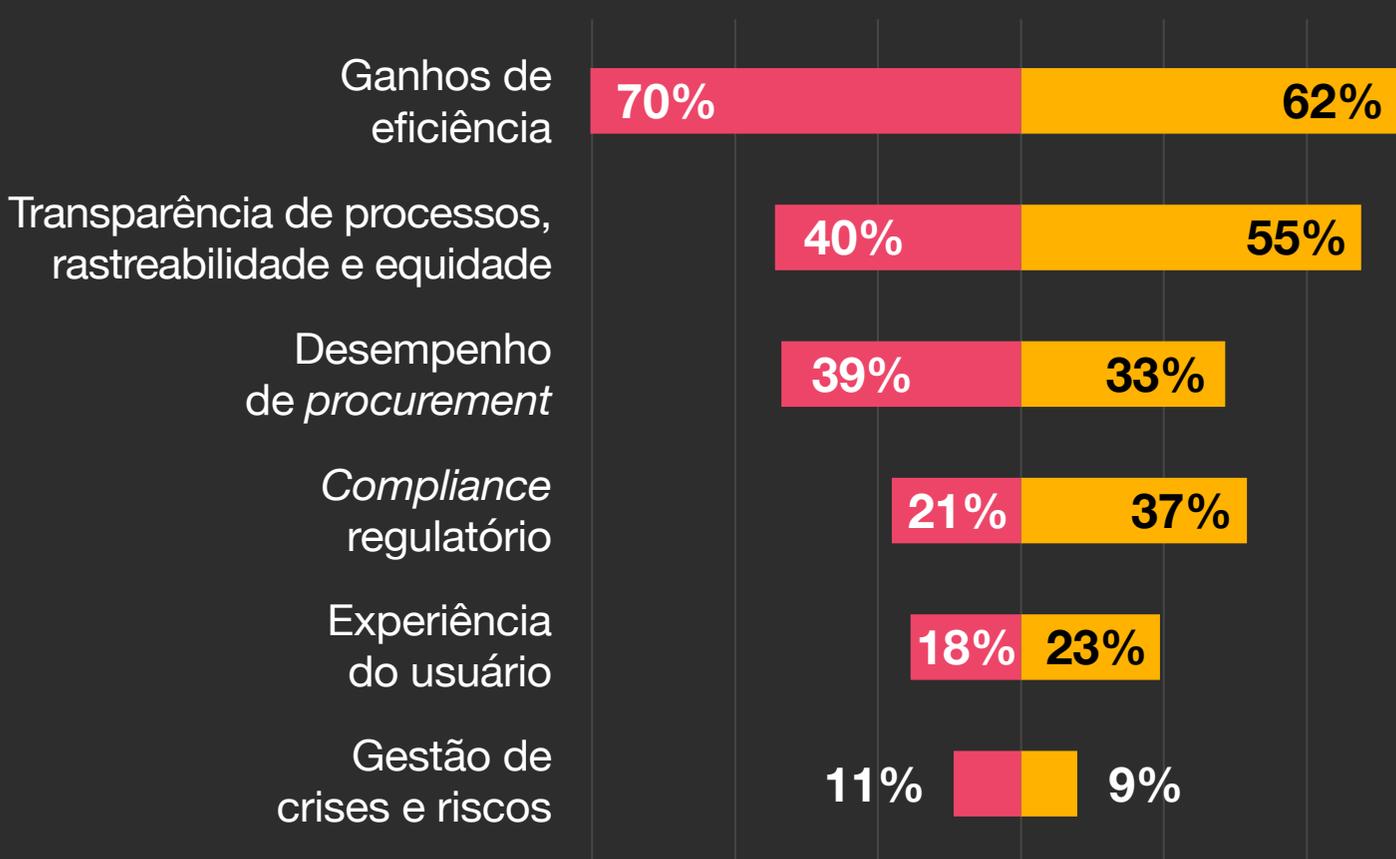
- Atualmente, a adoção pelo usuário representa um dos principais obstáculos à digitalização da função de compras. O sucesso desses esforços depende mais da qualidade da experiência do usuário, incluindo ergonomia e gestão de mudanças, do que de diferenças substanciais de desempenho entre as diversas soluções.

Principais impulsionadores e benefícios da transformação digital para a função de *procurement*

P: quais benefícios você observou ao implementar uma solução (ou soluções) de *digital procurement* em sua empresa? (selecione três respostas)

P: quais são as principais razões para buscar a transformação digital na função de *procurement*? (selecione duas respostas)

■ Impulsionadores ■ Benefícios alcançados



Soluções de *e-procurement* se tornaram indispensáveis

Os departamentos de *procurement* estão se tornando cada vez mais digitais, tanto em termos do processo de compra até o pagamento (P2P) quanto do processo de seleção de fornecedores até o contrato (S2C).

- 96% das empresas têm uma solução de *e-procurement*. Esse aumento foi amplamente impulsionado pelas soluções de mercado (aumento de 20 pontos).
- A mesma tendência pode ser observada para os sistemas S2C, usados por 92% dos departamentos de compras.

5% das empresas disseram não usar nenhuma solução. Esse percentual foi reduzido pela metade em dois anos para todos os tipos de empresa.

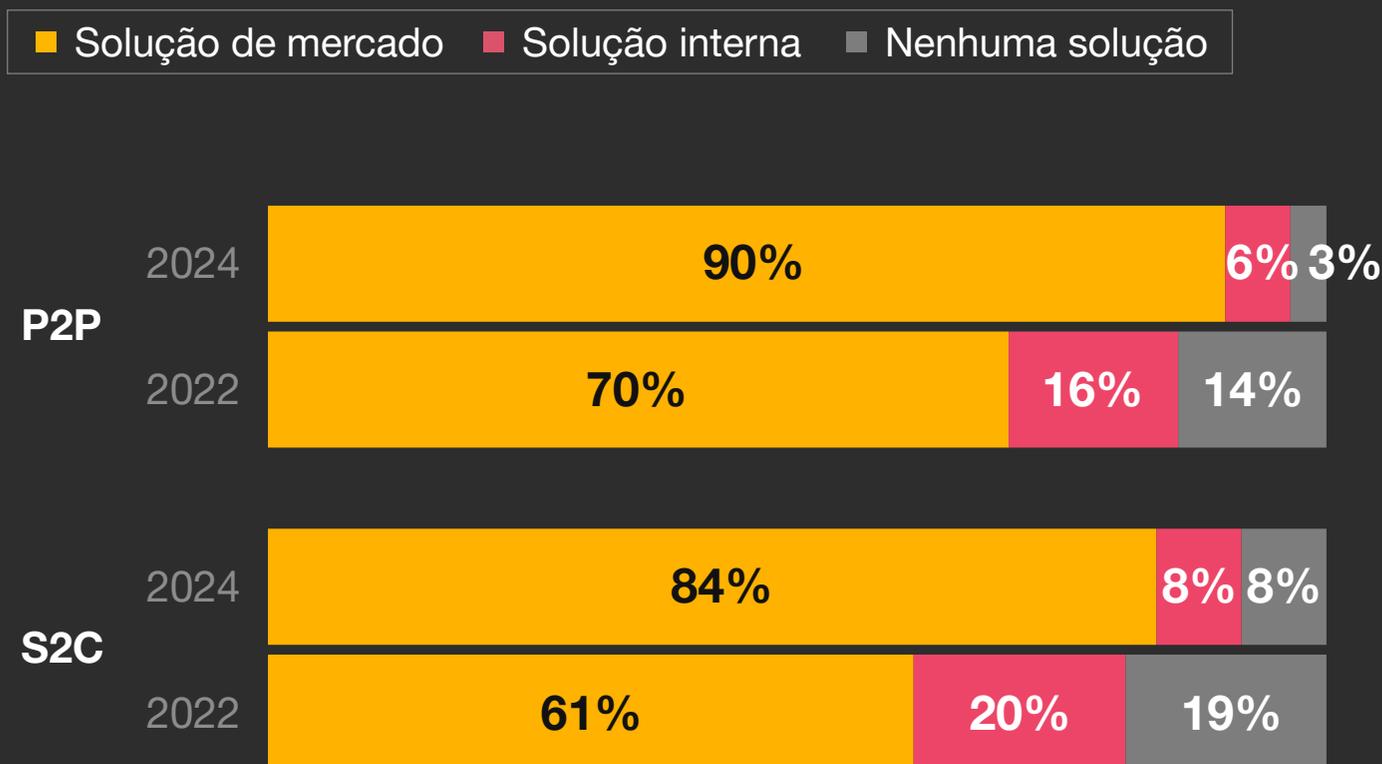
- 71% desses participantes são pequenas ou médias empresas. Eles optaram por usar soluções reconhecidas (confira o aumento no percentual de empresas usando soluções de mercado P2P e S2C).

As empresas não podem digitalizar adequadamente sua função de compras sem adotar soluções S2P.

- Para extrair o máximo valor das soluções digitais, as empresas devem aprimorar as etapas de implementação, a adoção pelos usuários e a automação das interfaces. Essas ações são cruciais para ampliar o sucesso dos projetos e maximizar os benefícios da transformação digital.

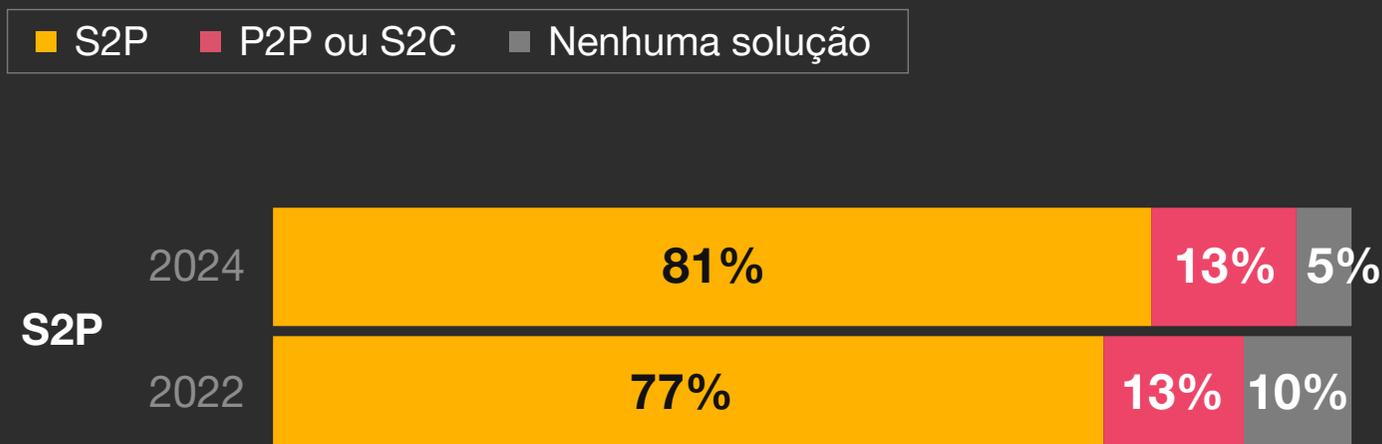
Percentual de empresas com soluções de e-procurement (P2P/S2C)

Perguntas: quais soluções digitais sua empresa atualmente utiliza para o processo de seleção de fornecedores até o contrato? Do processo de compra até o pagamento?



Percentual de empresas com soluções S2P

Perguntas: quais soluções digitais sua empresa atualmente utiliza para o processo de seleção de fornecedores até o contrato? Do processo de compra até o pagamento?



Percentual de empresas com soluções S2C/P2P por perfil da empresa

Perguntas: quais soluções digitais sua empresa atualmente utiliza para o processo de seleção de fornecedores até o contrato? Do processo de compra até o pagamento?

- % de empresas que usam ambas as soluções S2C e P2P
- % de empresas que usam uma solução S2C ou uma solução P2P
- % de empresas que não usam nenhuma solução S2C ou P2P

Empresas muito grandes



Empresas grandes



Empresas de médio porte



Pequenas empresas



71% das empresas que não utilizam soluções são Pequenas e Médias Empresas (PMEs)



As empresas dão mais ênfase aos critérios de negócios do que aos aspectos técnicos ao adotar soluções digitais

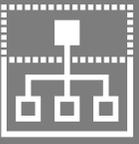
Principais fatores de sucesso para a implantação de uma solução digital de *procurement*

P: na sua opinião, quais são os principais fatores de sucesso na implementação de soluções digitais? (selecione três respostas)



Processos e práticas

- Uma definição clara de necessidades e processos é essencial para harmonizar e simplificar os métodos operacionais, além de ser um insumo importante para garantir que a solução atenda a essas necessidades.
- Esse fator subiu uma posição desde a edição anterior, demonstrando a crescente maturidade das equipes de projeto.



Aspectos organizacionais e humanos

- O impacto positivo da gestão da mudança ainda é considerado importante.
- O apoio da gestão caiu uma posição no ranking em comparação com a edição anterior. Isso pode ser interpretado de duas maneiras: positivamente, como uma prática que agora é vista como garantida pelas organizações de *procurement* e TI, ou inversamente, como um fator que não recebe a devida importância, o que aumenta o risco de falha do projeto.



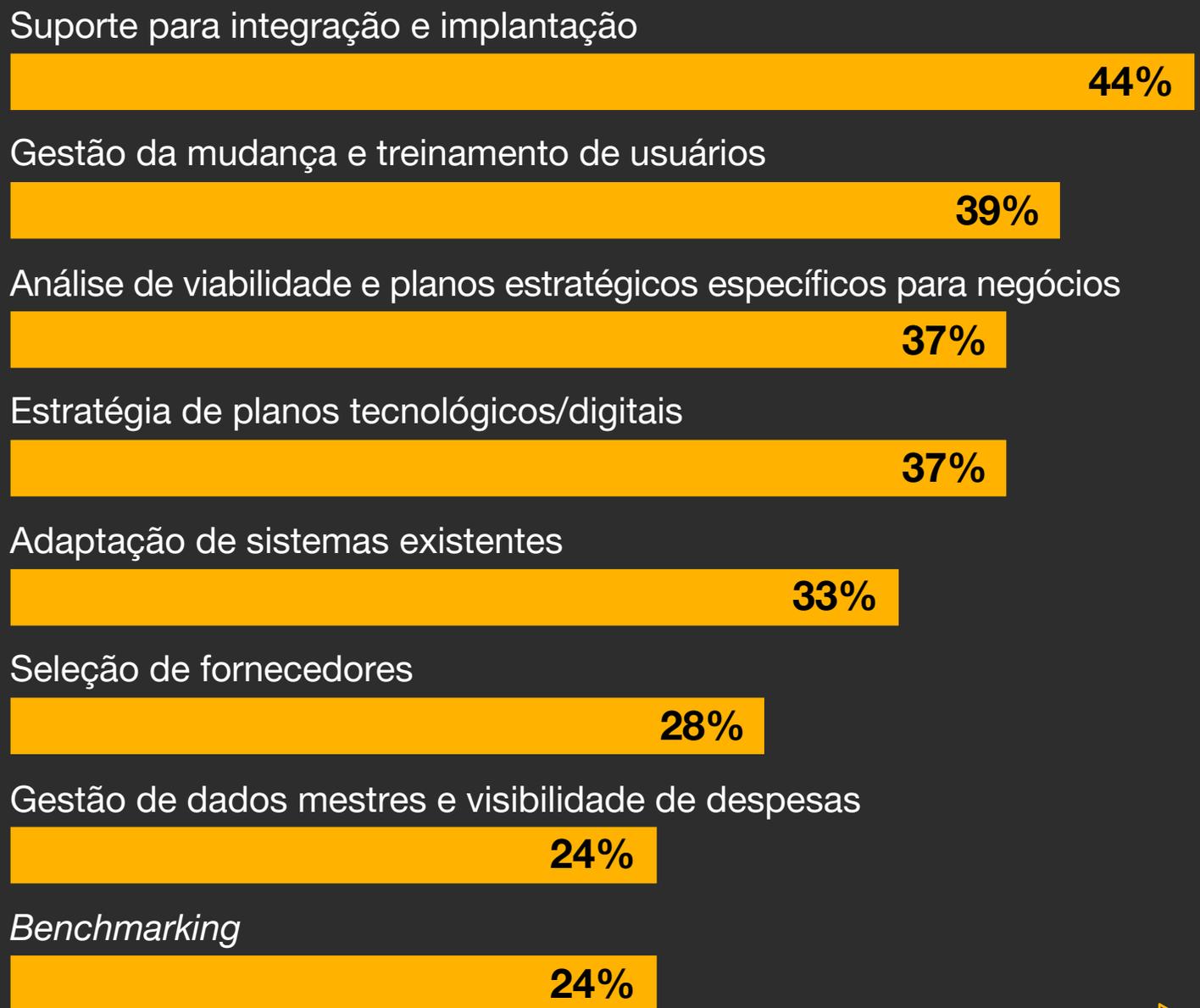
Seleção de fornecedores e integradores

- Aspectos técnicos, como a seleção do integrador ou fornecedor, continuam sendo vistos como fatores de sucesso secundários, assim como na edição anterior.
- Isso mostra que esses aspectos têm menos impacto do que a transformação de negócios, em um contexto no qual a cobertura funcional das soluções e as competências dos integradores estão se tornando mais padronizadas.



Empresas estão optando por suporte externo ao longo de todo o ciclo de vida de seus projetos digitais

Principais necessidades de suporte externo para a transformação digital das empresas



Distribuição das necessidades de suporte externo para a transformação digital por porte de empresa

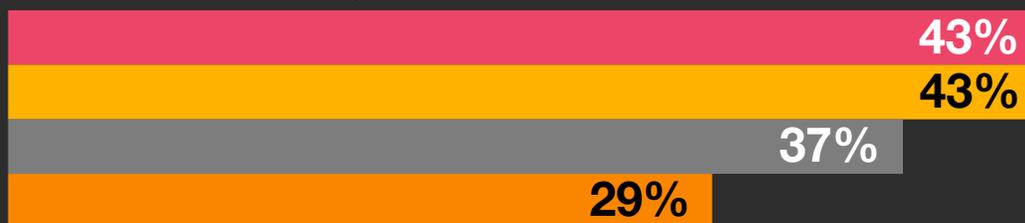
P: para quais necessidades você utiliza apoio externo como parte da transformação digital da função de *procurement*? (selecione três respostas)

- Empresas muito grandes ■ Empresas grandes
- Empresas de médio porte ■ Pequenas empresas

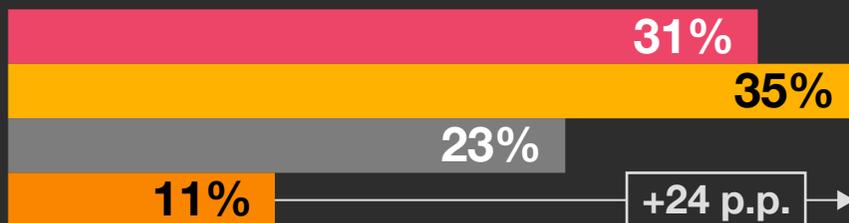
Suporte para integração e implantação



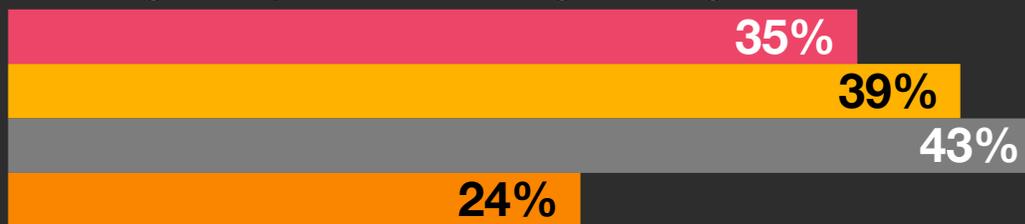
Gestão da mudança e treinamento de usuários



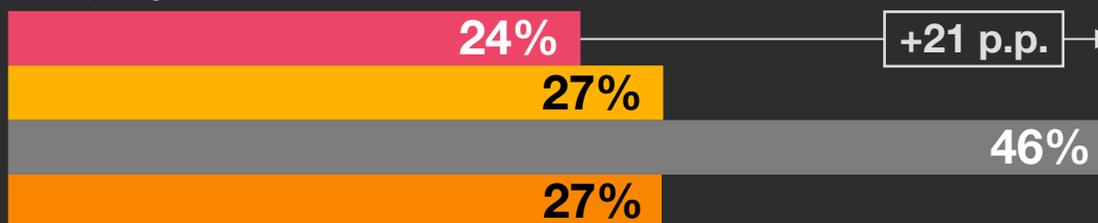
Análise de viabilidade e planos estratégicos específicos para negócios



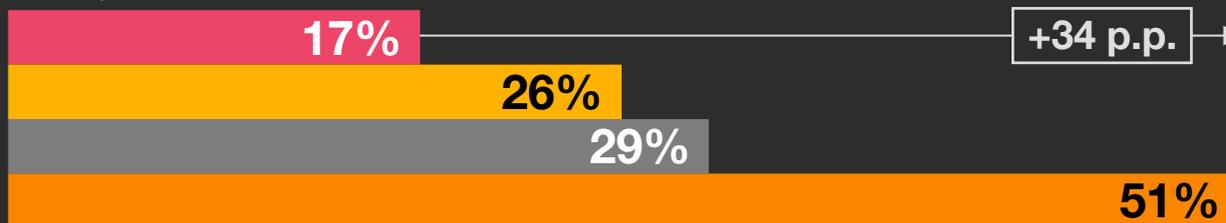
Estratégia de planos tecnológicos/digitais



Adaptação de sistemas existentes



Seleção de fornecedores



Principais necessidades de apoio externo das empresas envolvem todas as fases do projeto de digitalização

- As atividades que exigem expertise técnica e de negócios são as que tendem mais a ser terceirizadas, já que manter essas competências internamente não é viável devido ao baixo volume de projetos.



Há diferenças significativas de acordo com o porte da empresa nas fases iniciais de um projeto de digitalização

- Empresas grandes e muito grandes precisam de menos apoio externo para adaptar sistemas existentes, pois podem optar por adotar soluções padrão e porque a escolha da solução é menos crítica.
- Empresas de médio porte têm uma forte necessidade de apoio na adaptação de seus sistemas. Essas empresas ainda tendem a focar em “adaptação”, em vez de “adoção”, que é a abordagem predominante nas soluções SaaS e baseadas em nuvem.
- Pequenas empresas têm maior necessidade de apoio externo na escolha de soluções digitais, devido à falta de expertise interna. Elas estão mais concentradas em implementar uma solução única, em vez de considerar de que forma essa solução pode ser utilizada e desenvolvida ao longo do tempo.

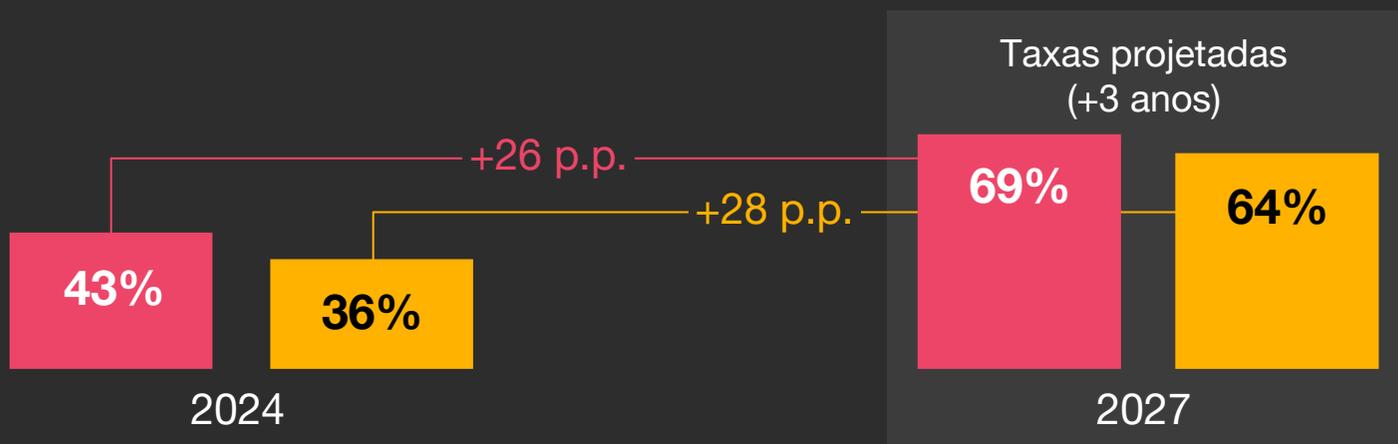


Planos estratégicos e principais transformações futuras

Embora a digitalização das áreas de *procurement* tenha se estabilizado após a pandemia, as ambições para os próximos anos permanecem fortes

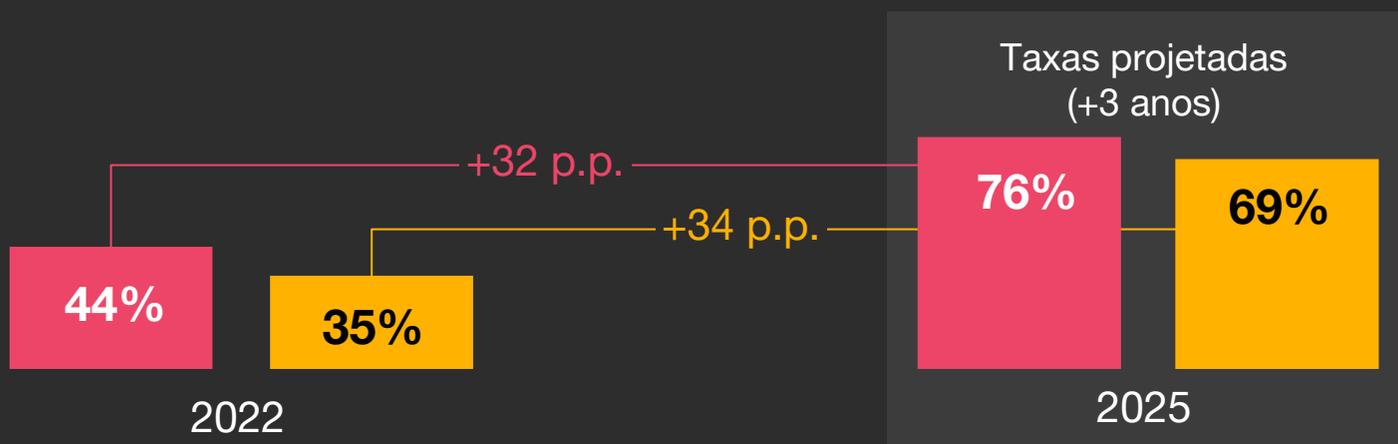
Taxa de digitalização do processo de compras para os próximos três anos (2024-2027)

P: para cada tipo de processo (transacional ou estratégico), qual é o nível atual de digitalização dos processos de compras? Qual nível de digitalização você pretende alcançar em 2027?



Recapitulação da taxa de digitalização do processo de compras para 2022-2025

P: para cada tipo de processo (transacional ou estratégico), qual é o nível atual de digitalização dos processos de compras? Qual nível de digitalização você pretende alcançar em 2025?



Processos transacionais

Gerenciamento de dados de fornecedores, gestão de licitações, gestão de catálogos, P2P, gestão operacional de relações com fornecedores.

Processos estratégicos

Aquisição estratégica, análise de contratos, processos preditivos, desenvolvimento de fornecedores e co inovação, *reshoring*, antecipação de riscos.



Taxa de digitalização de cerca de 70% até 2027

Os departamentos de compras mantêm uma meta ambiciosa de digitalização para os próximos três anos, embora ligeiramente inferior à da pesquisa anterior.



Estagnação na taxa real de digitalização entre 2022 e 2024

- A taxa real registrada em 2024 permanece inalterada em relação à de 2022.
- Diversos fatores podem explicar essa estagnação, incluindo as sucessivas crises que desaceleraram os investimentos, as rápidas mudanças nas necessidades que demandam maior digitalização e o intervalo de tempo entre a decisão de investir e seus impactos efetivos na digitalização.



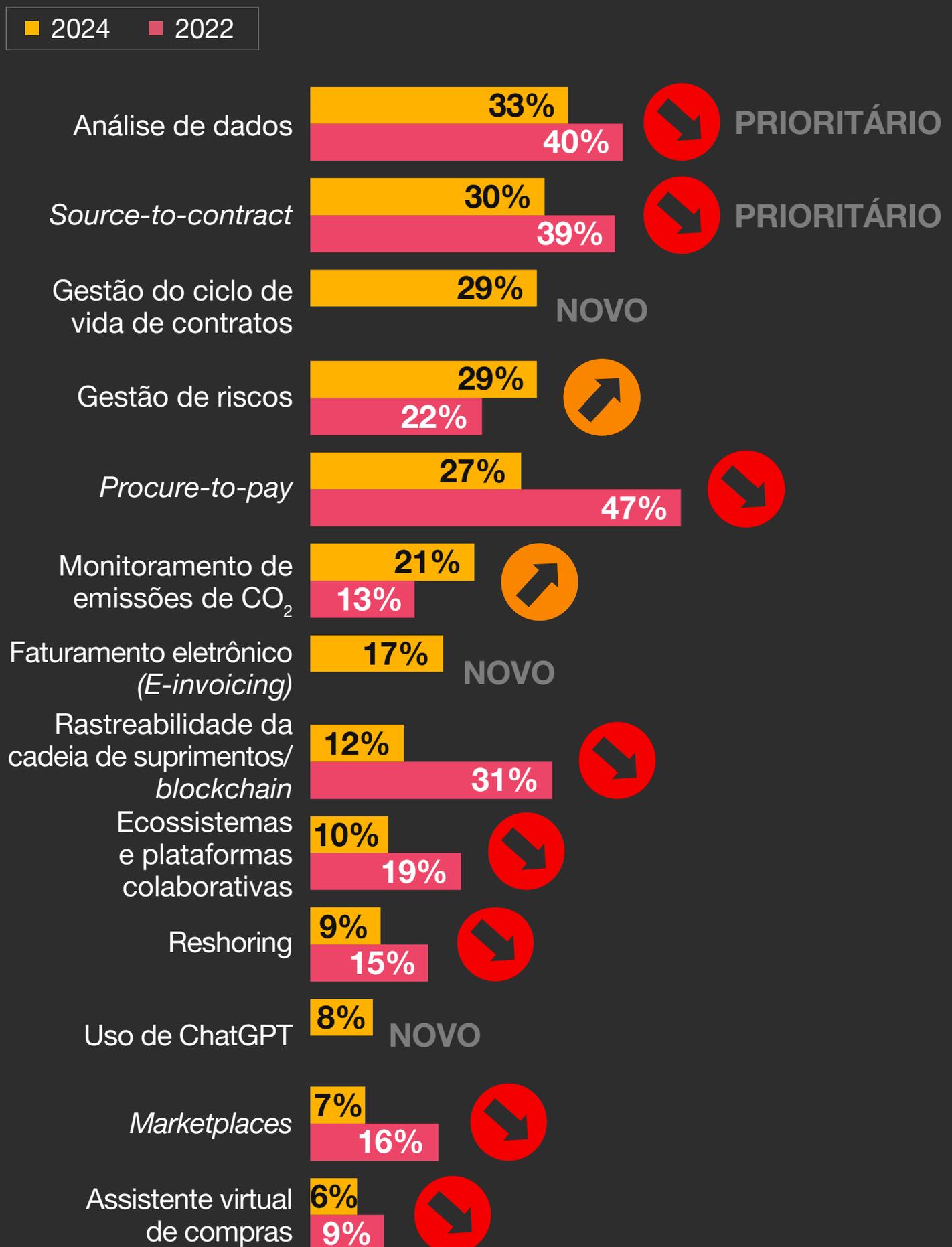
Perspectiva otimista para a digitalização entre hoje e 2027

- Se até 2027 as crises que impactam o investimento diminuirão, a taxa real de digitalização provavelmente aumentará bastante.
- Outros fatores, como uma mudança de ERP ou restrições regulatórias, podem acelerar a digitalização.

Planos estratégicos digitais para os próximos três anos

Casos de uso dos planos estratégicos de *procurement*: investimentos prioritários para 2027

P: quais são suas prioridades digitais para os próximos três anos? (selecione três respostas)



Análise de dados e S2C em primeiro e segundo lugar

- A análise de dados e S2C são os principais casos de uso para garantir o desempenho nas compras, tanto em termos de processo quanto de conteúdo.



Vários casos de uso em forte declínio, especialmente P2P e rastreabilidade da cadeia de suprimentos

- A maioria das empresas já tem ferramentas P2P. Portanto, precisa menos dessa área.
- Menor prioridade para casos de uso menos diretamente relacionados ao desempenho e ao *compliance* regulatório (rastreabilidade, ecossistemas, marketplaces etc.).



Gestão de riscos e monitoramento de emissões de CO₂ sobem no ranking

- As empresas estão buscando fortalecer suas capacidades de gestão e prevenção em todo o espectro de riscos de compras.
- A exigência de monitorar as emissões do escopo 3 está sendo ampliada para um número crescente de empresas.

Casos de uso estão sendo incluídos nos planos estratégicos da função de *procurement*

- Casos de uso relacionados à criação e gestão de contratos estão se tornando prioridade para melhorar tanto a maturidade quanto o desempenho.
- As empresas estão tendo que cumprir novas regulamentações de faturamento eletrônico (reforma tributária de 2024).
- O interesse no uso de inteligência artificial (IA) generativa está crescendo, com as empresas analisando como ela pode ser usada no dia a dia.

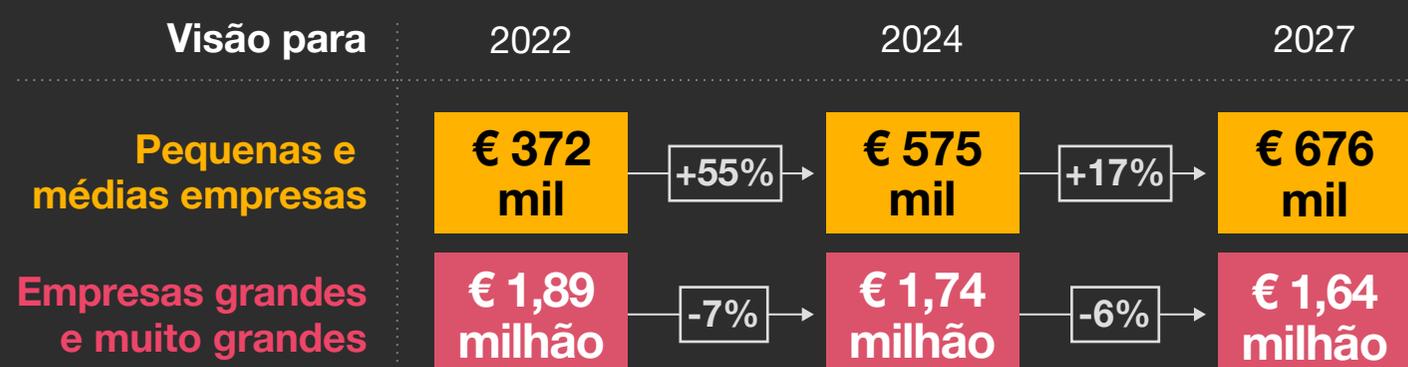


O investimento permanece relativamente estável

Valores de investimento projetados por porte de empresa e ano

P: qual será o nível anual de investimento dedicado à transformação digital em dois anos?

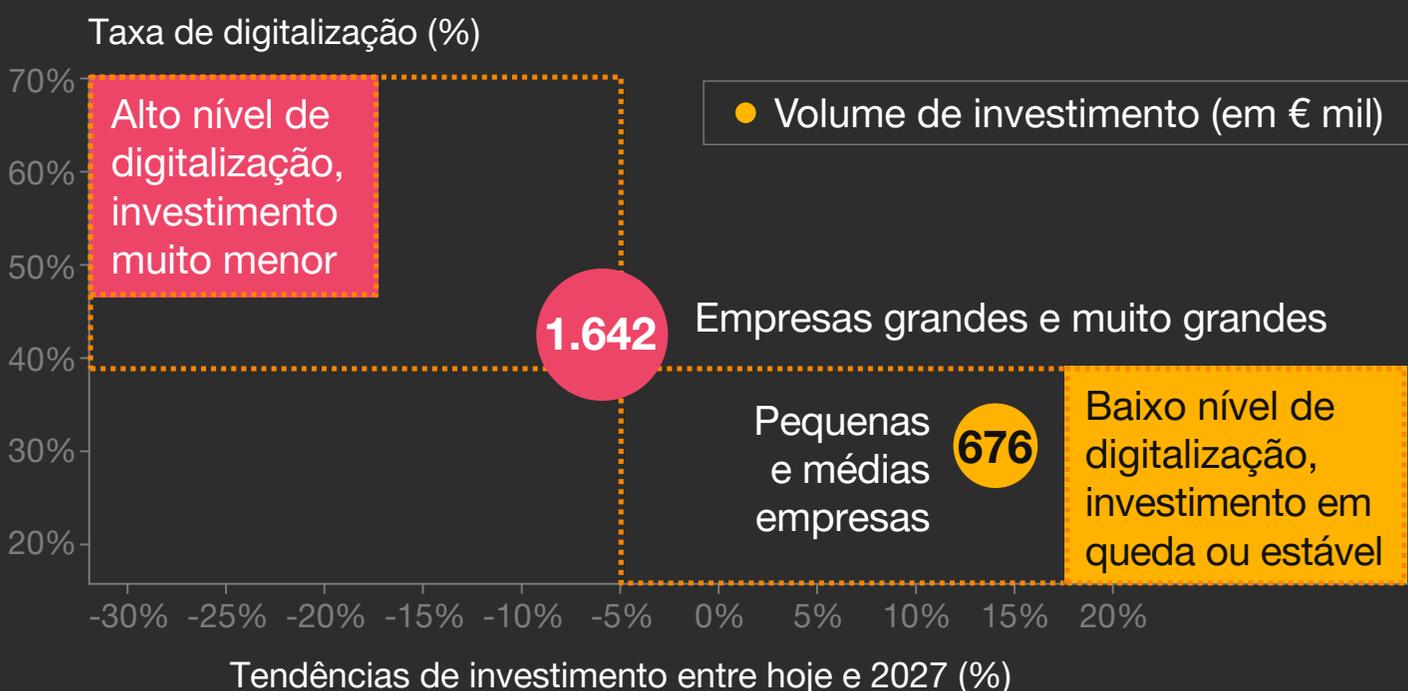
P: qual será o nível anual de investimento dedicado à transformação digital de *procurement* em três anos?



Taxa de digitalização em relação ao porte da empresa

P: qual será o nível anual de investimento dedicado à transformação digital em dois anos?

P: qual será o nível anual de investimento dedicado à transformação digital de *procurement* em três anos?



O nível médio de investimento em relação ao porte da empresa se manteve no patamar desde a pesquisa de 2020

- As empresas estão optando por manter um nível constante de investimento para implementar novas ferramentas e melhorar as soluções existentes.

Tendências específicas dependendo do porte da empresa

- O investimento permanece em um nível elevado, impulsionado pelo crescimento contínuo do investimento de pequenas e médias empresas.
- Empresas muito grandes e grandes reduziram ligeiramente seus investimentos, mas mantêm uma capacidade importante de transformação digital.

As empresas tendem a se dividir em dois perfis: as que aumentam e as que estabilizam seus investimentos

- **Empresas que estão aumentando seus investimentos tendem a ser menores, com um nível mais baixo de digitalização.** Devido ao seu tamanho, essas empresas conseguem converter seus investimentos em valor comercial mais rapidamente, mas precisam investir mais por usuário para atender às suas necessidades de digitalização.
- **Empresas que estão estabilizando seus investimentos tendem a ser grandes, com um nível mais alto de digitalização.** Elas levam muito mais tempo para converter seus investimentos em valor comercial, mas se beneficiam de economias de escala em termos de nível de investimento por usuário.

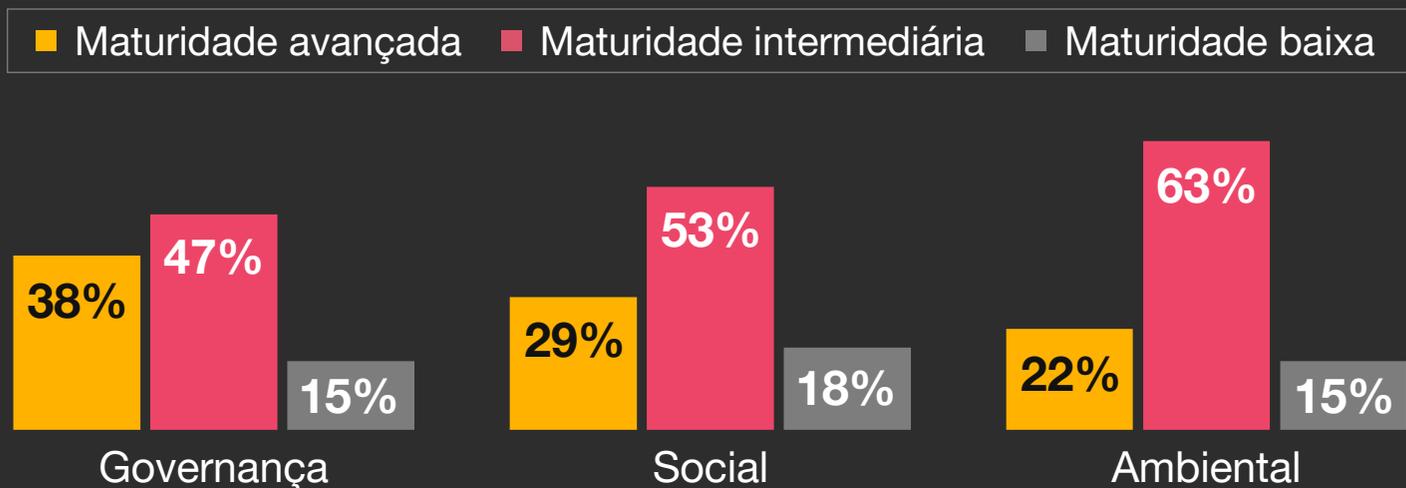


Análise temática aprofundada

Questões ESG: é prioritário aumentar a maturidade do monitoramento de riscos ambientais

Nível de maturidade sobre questões ESG

P: qual é o nível de maturidade da sua empresa no que diz respeito ao monitoramento de riscos ambientais, sociais e de governança?



Nível intermediário de maturidade para as três questões ESG, ligeiramente maior para questões de governança

- Há vários anos, a gestão de questões de governança corporativa tem sido regida por regulamentações, o que explica por que o nível de maturidade é mais alto nessa área.
- Para questões sociais e ambientais, a maior variedade de tópicos a serem abordados significa que alcançar um alto nível de maturidade é mais difícil e complexo.

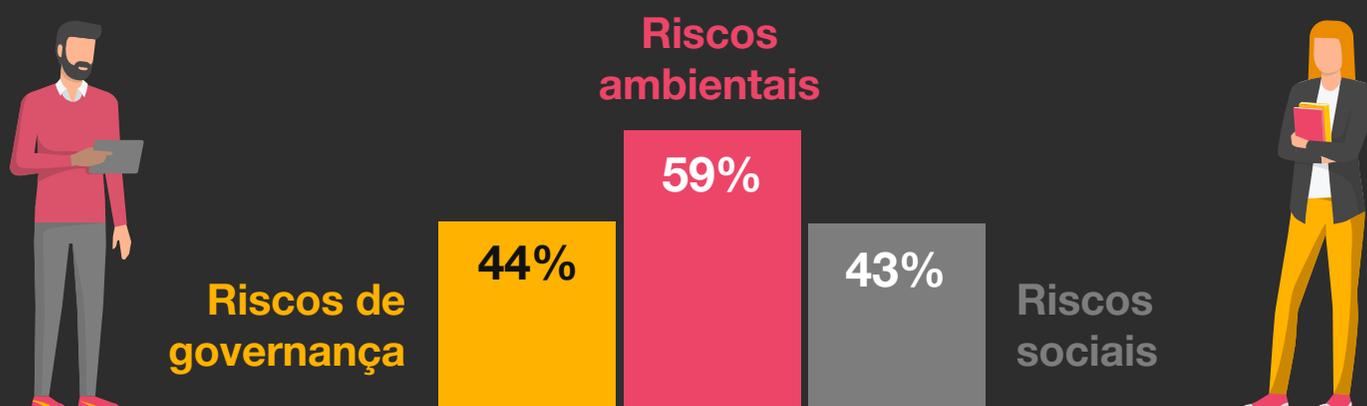


Nível de maturidade variável dependendo do porte da empresa, devido a diferentes pressões regulatórias

- Empresas muito grandes têm um nível de maturidade mais alto, pois precisam cumprir exigências regulatórias e têm os recursos para fazê-lo.
- A maioria das empresas de médio e grande porte tem um nível intermediário de maturidade.
- Pequenas empresas precisam lidar com questões ESG, mas não têm os recursos para alcançar um alto nível de maturidade e ainda estão sujeitas a regulamentações não vinculativas.

Prioridades ESG para os próximos três anos

P: como você planeja priorizar as questões de responsabilidade social corporativa nos próximos três anos?



59% dos departamentos de compras classificam a gestão de risco ambiental como sua principal prioridade para os próximos três anos, principalmente nas áreas de:

- Emissões de gases de efeito estufa (GEE)
- Biodiversidade
- Consumo de água
- Poluição da água, ar e solo
- Uso de recursos naturais

Gerenciar esses riscos permite que os departamentos de *procurement* limitem a exposição aos seguintes impactos:

Financeiro

- Custos de fornecimento
- Custos de *compliance*
- Impostos ambientais
- Desinvestimento

Regulatório

- Multas e penalidades
- Sistemas de *compliance* e prevenção de riscos
- Gestão de riscos de terceiros

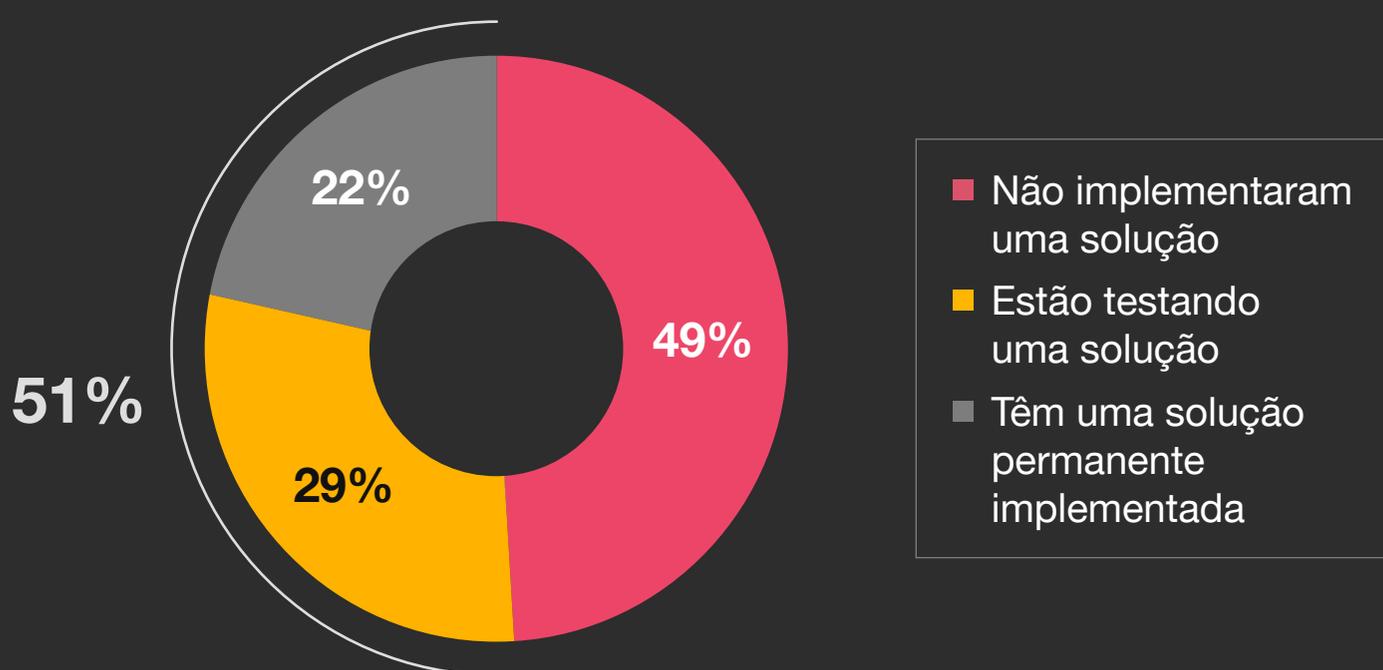
Social

- Risco reputacional
- Atração e retenção de talentos
- Estabilidade socioeconômica e política

Desde a última edição, o uso de soluções de monitoramento da pegada de carbono dobrou

Implementação de uma solução para medir a pegada de carbono dos fornecedores

P: qual é a sua opinião sobre a medição da pegada de carbono dos fornecedores dentro da sua organização?



Ativos da PwC

Para abordar essa questão, a PwC desenvolveu uma série de ativos e produtos digitais:



Carbon Cockpit



Tool for Environmental Assessment & Measurement



Cost & Carbon Manager



Environmental Footprint Insights

1 em cada 2 empresas

estão testando ou já usam uma ferramenta de monitoramento de emissões de CO₂

- Outras empresas não enxergam valor em monitorar a pegada de carbono dos fornecedores ou não encontraram uma solução que atenda às suas necessidades. No entanto, elas precisam se preparar para a transição para a neutralidade de carbono.
- Em 2022, **apenas 27%** dos respondentes estavam usando ou testando uma ferramenta de monitoramento de emissões de CO₂.

Visão setorial

Cinco principais setores que usam ou testam uma solução de monitoramento de emissões de CO₂.



87% Químico e siderúrgico

77% Aeronáutica, defesa e segurança

69% Tecnologia, mídia e telecomunicações

59% Bens de consumo

56% Serviços profissionais

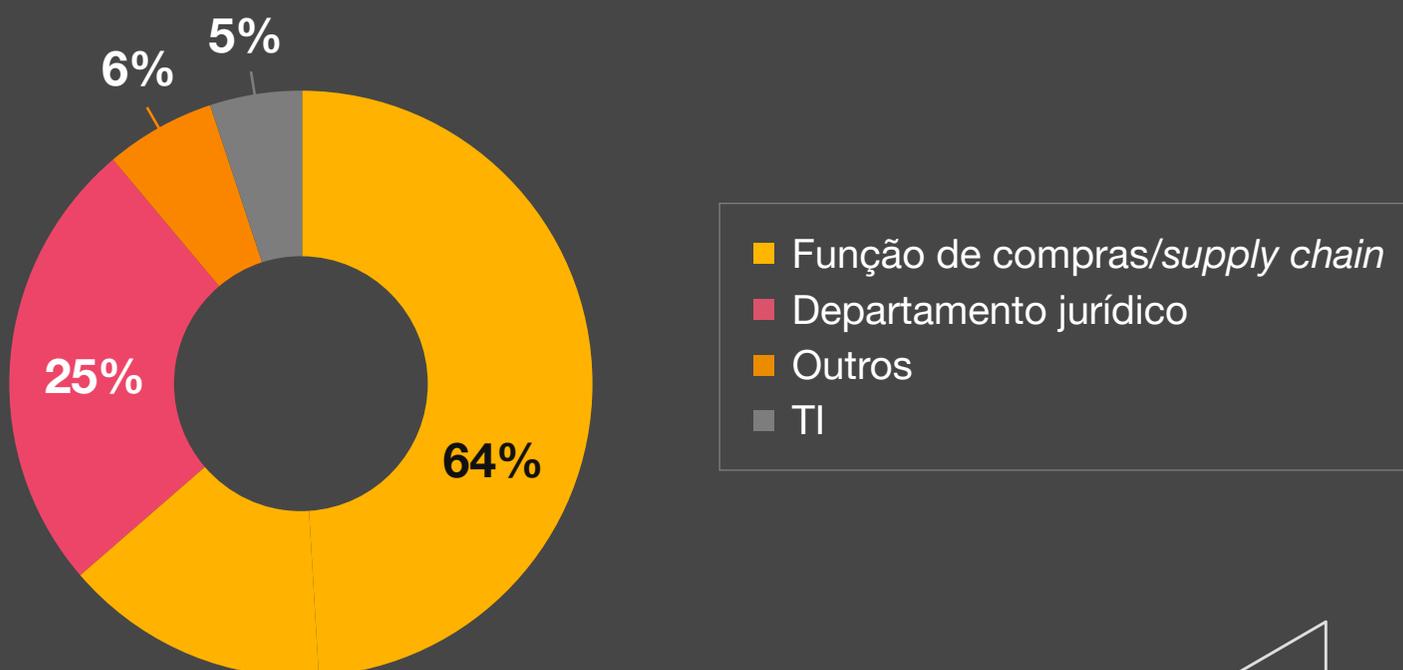
As ferramentas de gestão do ciclo de vida de contratos estão ganhando destaque, apresentando funcionalidades cada vez mais avançadas

Dois principais patrocinadores: funções de compras/*supply chain* (63%) e função jurídica (25%)

Essas porcentagens refletem a importância relativa de cada função no processo de gestão e criação de contratos.

Patrocinadores de ferramentas de gestão do ciclo de vida de contratos (CLM)

P: quem são os principais patrocinadores da gestão do ciclo de vida de contratos na sua empresa?



Proporção de empresas planejando investir em CLM nos próximos três anos

P: as ferramentas de gestão do ciclo de vida de contratos serão priorizadas em termos de novos investimentos ou investimentos adicionais pela sua empresa nos próximos três anos?

**1 em cada
2 empresas**

planeja investir na melhoria ou implementação de uma ferramenta de CLM nos próximos 3 anos

22%

já têm uma ferramenta avançada

Classificação dos benefícios do uso de uma ferramenta de CLM

P: em que área o uso de uma ferramenta de gestão do ciclo de vida de contratos tem o maior impacto na sua organização? Classifique de 1 a 6.





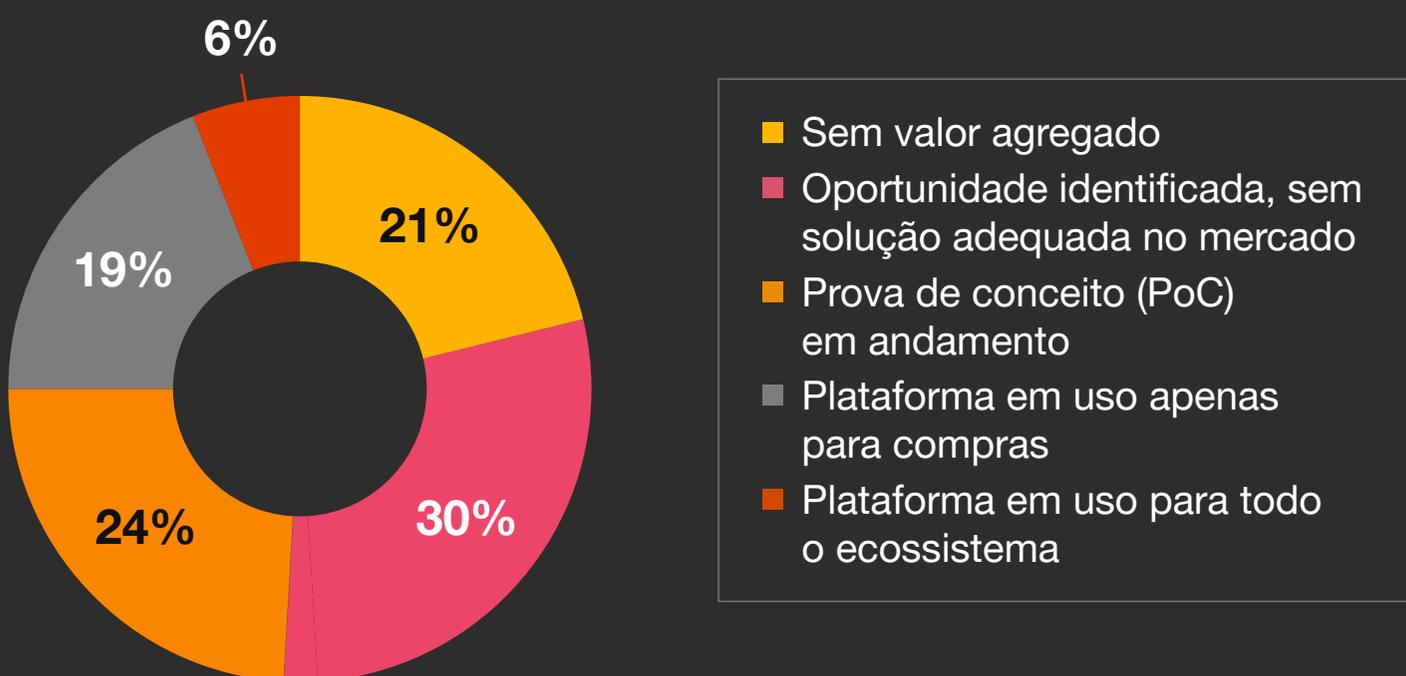
Três principais benefícios de usar uma ferramenta de gestão do ciclo de vida de contratos

- 1.**  **Economia de tempo:** a otimização de processos e a digitalização de contratos e modelos aceleram significativamente a redação, negociação e análise de contratos.
- 2.**  **Redução de custos:** o uso de modelos bem elaborados em ferramentas de CLM assegura contratos de alta qualidade e facilita a gestão dos termos contratuais, minimizando o risco de litígios e, portanto, de custos adicionais.
- 3.**  **Melhoria do *compliance*:** uma ferramenta de CLM pode ser usada para gerenciar obrigações contratuais e padronizar cláusulas contratuais.

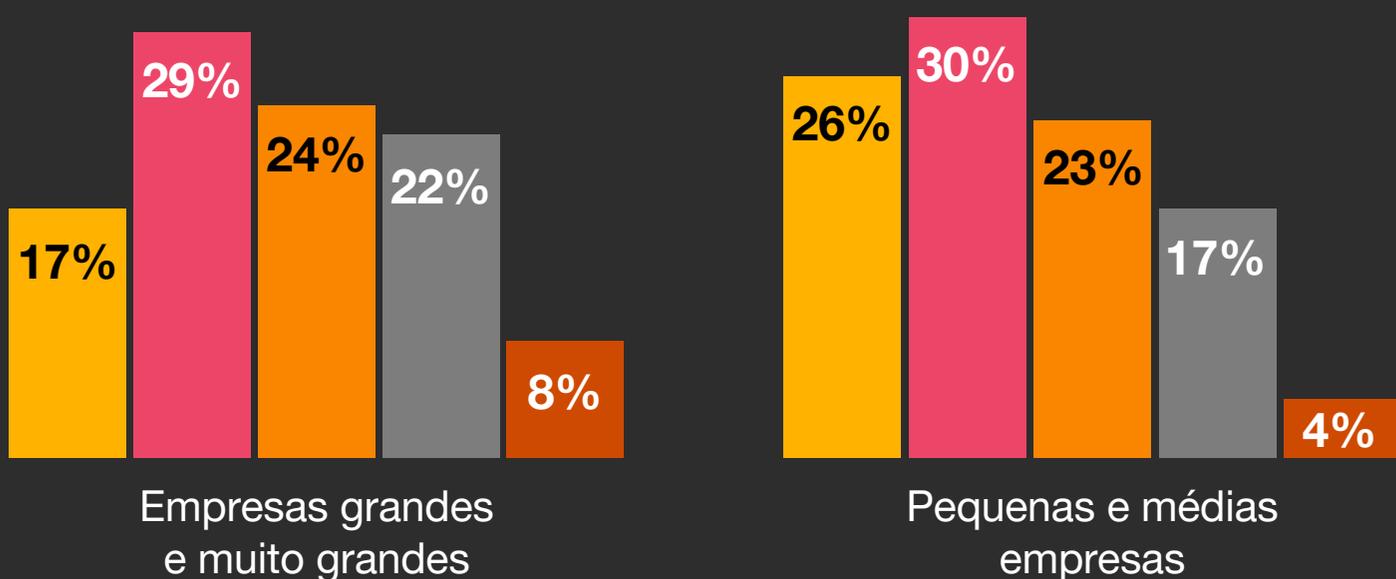
Uso de soluções e plataformas colaborativas para fornecedores cresce rapidamente

Casos de uso de plataformas colaborativas para fornecedores

P: qual é sua visão sobre os casos de uso de ferramentas e plataformas colaborativas para fornecedores?



Proporção do uso de plataformas colaborativas por porte da empresa



Soluções de SRM são essenciais para otimizar relações com fornecedores de primeiro nível

- Empresas grandes e muito grandes costumam ter painéis extensos de fornecedores (mais de 5 mil). Nessas situações, as ferramentas de Gestão de Relacionamento com Fornecedores (SRM) potencializam a eficiência ao delegar tarefas específicas aos fornecedores, manter a visibilidade do desempenho deles e administrar riscos por meio de painéis de controle dedicados.
- Para que essas ferramentas sejam eficazes, é essencial garantir a adesão dos fornecedores, tanto em termos de organização quanto de processos internos.



Novos casos de uso para melhorar a visibilidade e colaboração na cadeia de suprimentos

- Plataformas colaborativas são projetadas para otimizar processos transacionais (*sourcing*, digitalização de processos P2P etc.) e ajudar as empresas a cumprir requisitos regulatórios (faturamento eletrônico, relatórios eletrônicos).
- A necessidade de assegurar a continuidade da cadeia de suprimentos diante de disrupções e a rápida evolução das regulamentações de ESG exigem que as empresas ampliem a visibilidade para além de seus fornecedores primários e aprimorem o compartilhamento de dados entre todos os *stakeholders*.



Análise setorial aprofundada



Indústrias

- Produção industrial
- Bens de consumo
- Saúde e produtos farmacêuticos
- Construção e infraestrutura
- Energia e serviços de utilidade pública



Serviços

- Bancos, seguros e serviços financeiros
- Tecnologia, software e telecomunicações
- Consumo e varejo
- Transporte e logística
- Serviços profissionais
- Entretenimento, comunicações e mídia



Produção industrial

O setor prioriza a melhoria de seu desempenho financeiro e tem planos ambiciosos para investir em análise de dados até 2027



Desempenho financeiro e seleção de fornecedores são essenciais para as empresas do setor de produção industrial, pois desempenham um papel crítico para a lucratividade, competitividade e capacidade de atender às demandas dos clientes. Esses aspectos estão estreitamente relacionados e influenciam o desempenho geral e a sobrevivência de longo prazo das empresas.

Além disso, as tecnologias digitais permitem que as empresas do setor otimizem seus processos operacionais. A digitalização do processo de compras do setor de produção industrial revoluciona a maneira como as empresas obtêm materiais e recursos. Automação, IoT (Internet das Coisas), inteligência artificial e análise de *big data* ajudam a otimizar o uso de recursos.

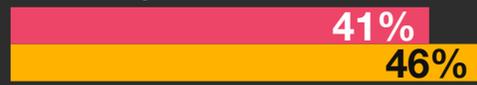
O desejo de digitalizar a atividade de compras se reflete em investimentos significativos, especialmente entre as pequenas e médias empresas, que pretendem investir 80% mais do que seus pares no setor. As empresas reconhecem que o futuro do setor depende fortemente da capacidade de aproveitar a transformação digital.

■ Todas as indústrias ■ Produção industrial

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

Desempenho financeiro



Seleção de fornecedores

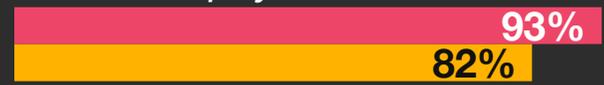


Transformação digital

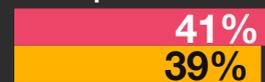


Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Procure-to-pay



Digitalização *source-to-contract*



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Gestão de mudanças após a implementação (comunicação, treinamento etc.)



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos sociais



Riscos de governança





Bens de consumo

Em uma economia globalizada e acelerada, a digitalização de compras é fundamental para que as empresas se mantenham competitivas e se adaptem às constantes mudanças nas condições de mercado



No setor de bens de consumo, as maiores empresas ditam o ritmo para um avanço digital significativo em *procurement*, com o objetivo de alcançar essa meta até 2027. A intensa concorrência e a interação direta com os consumidores conferem uma singularidade a esse setor. Por isso, é essencial ter capacidades avançadas de análise de dados.

A análise de dados é especialmente importante no segmento de bens de consumo, superando as melhorias observadas nos processos de compra e pagamento de outras indústrias. O uso da análise de dados promove uma integração perfeita entre os recursos de Vendas e Planejamento de Operações (S&OP, na sigla em inglês), previsões e fornecedores.

Isso fortalece o processo de compras ao facilitar a criação de cenários para os volumes de fornecimento e aprimorar a tomada de decisões estratégicas. Os insights gerados pela análise de dados são fundamentais para melhorar a relação com fornecedores, otimizar processos e aumentar a eficiência geral das operações de compras na indústria de bens de consumo.

■ Todas as indústrias ■ Bens de consumo

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

Desempenho financeiro



Seleção de fornecedores

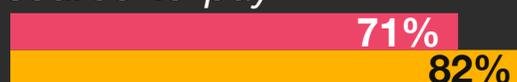


Transformação digital



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Digitalização *source-to-contract*



Gestão de riscos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Gestão de mudanças após a implementação (comunicação, treinamento etc.)



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Saúde e farmacêuticos

A indústria de saúde e produtos farmacêuticos atribui prioridade significativa e acima da média ao desempenho financeiro e ao monitoramento de riscos de governança



O setor prioriza acima da média o desempenho financeiro de seus departamentos de *procurement* devido ao papel estratégico que eles desempenham na gestão de custos, garantia da disponibilidade de suprimentos essenciais e apoio à inovação. Dada a natureza complexa e regulamentada da indústria, uma compra eficaz impacta diretamente a capacidade de investir em pesquisa, manter o *compliance* regulatório e enfrentar desafios imprevistos.

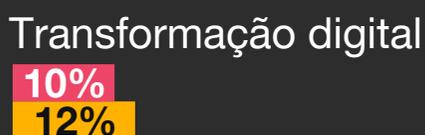
Uma sólida posição financeira no departamento de *procurement* possibilita que essas áreas otimizem recursos, aprimorem a eficiência operacional e sustentem investimentos em setores vitais, fortalecendo assim a capacidade da indústria de fornecer soluções de saúde de alta qualidade.

Monitorar riscos de governança é importante no setor de saúde e farmacêutico, dada a regulamentação rigorosa e a exigência de elevados padrões éticos. Essa supervisão fortalece a confiança entre empresas, parceiros e consumidores e preserva a integridade de pesquisas e produtos. Também ajuda a evitar danos financeiros e à reputação e contribui para a sustentabilidade das operações comerciais. Nesse aspecto, a indústria de saúde e produtos farmacêuticos está claramente acima da média nessa área.

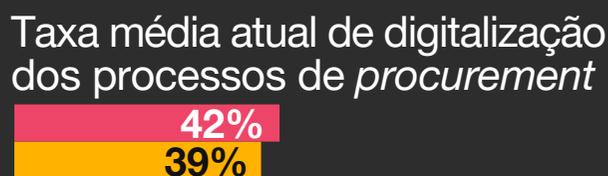


Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*



Status da digitalização



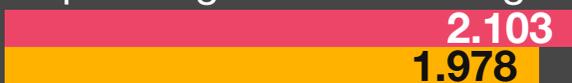
Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Digitalização *source-to-contract*



Procure-to-pay



Gestão do ciclo de vida de contratos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação (comunicação, treinamento etc.)



Seleção de fornecedores (software)



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Construção e infraestrutura

Apesar de um atraso, as empresas do setor estão focadas em avançar na digitalização do processo de *source-to-contract* como objetivo principal de seus planos estratégicos digitais até 2027



Em comparação com outros setores, o segmento de construção e infraestrutura têm apresentado um foco menor na digitalização das compras. Classificada como segunda prioridade estratégica, a digitalização ainda está em nível baixo, com investimentos reduzidos em digital *procurement*. Esse cenário é marcado por baixas taxas de adoção de tecnologia *source-to-pay* e uma limitada digitalização dos processos de compras.

O setor planeja investir menos na transformação digital de *procurement* devido a fatores como alta pressão de custos e baixa disponibilidade de recursos tecnológicos avançados para os processos de compras. No entanto, há uma priorização clara da digitalização de *source-to-contract* no plano estratégico digital para os próximos três anos, o que sugere uma mudança estratégica para melhorar a eficiência dos processos relacionados a contratos. Isso indica uma intenção de potencializar as iniciativas de transformação digital nos próximos anos.

■ Todas as indústrias ■ Construção e infraestrutura

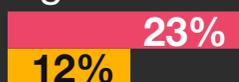
Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

Desempenho financeiro



Transformação digital

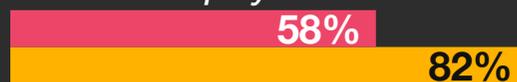


Seleção de fornecedores



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Digitalização *source-to-contract*



Procure-to-pay



Gestão do ciclo de vida de contratos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

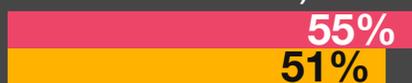
Definição clara de requisitos e processos funcionais



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo

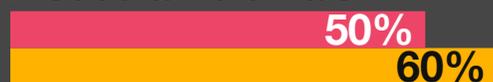


Gestão de mudanças após a implementação (comunicação, treinamento etc.)



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Energia e serviços de utilidade pública

Melhorar a eficiência e reduzir custos por meio da transformação digital impacta diretamente o resultado do setor, pois as margens podem ser menores devido aos altos custos operacionais



Embora a volatilidade dos preços afete significativamente o setor, o desempenho financeiro emerge como prioridade estratégica dominante. O investimento em *procurement* é relativamente baixo em comparação com outras indústrias. Além disso, para empresas de pequeno e médio porte, o desempenho financeiro se mantém como prioridade mais importante, muito acima da transformação digital. Outras prioridades estratégicas são a seleção de fornecedores e a transformação digital, ambas posicionadas ligeiramente abaixo da média.

Nos próximos três anos, o setor planeja concentrar suas iniciativas de transformação digital no processo *procure-to-pay* (P2P) nos departamentos de *procurement*. Embora a relevância do P2P seja clara para o setor, a implementação desse processo pode enfrentar atrasos devido à resistência à mudança, sistemas legados e uma compreensão limitada dos benefícios do P2P. Superar esses desafios é essencial para aproveitar plenamente as vantagens de processos de compras mais eficientes, melhor gerenciamento financeiro e maior eficiência operacional.

Nesse cenário em evolução, o papel da área de *procurement* vai além da tradicional seleção de fornecedores para apoiar a integração de energias renováveis e contribuir para o sucesso geral da transição energética.



Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

Desempenho financeiro



Seleção de fornecedores

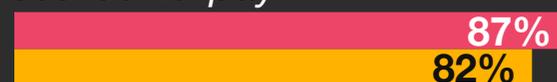


Transformação digital



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas

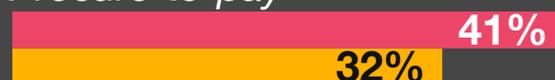


Empresas grandes e muito grandes

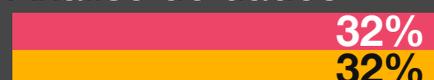


Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Procure-to-pay



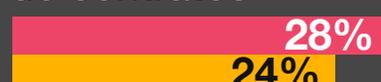
Análise de dados



Digitalização *source-to-contract*

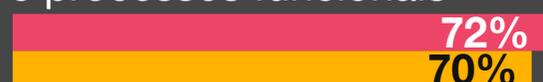


Gestão do ciclo de vida de contratos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação (comunicação, treinamento etc.)



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos sociais



Riscos de governança





Bancos, seguros e serviços financeiros

O segmento dá grande ênfase à transformação digital e planeja um investimento substancial em análise de dados e digitalização do processo *source-to-pay* até 2027



Com o aumento da pressão sobre os custos no setor, os departamentos de *procurement* não são poupados, e a melhoria do desempenho financeiro aparece como sua maior prioridade estratégica, porém com um peso significativamente menor do que o registrado para a média do setor de serviços.

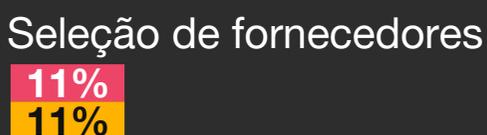
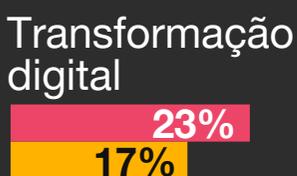
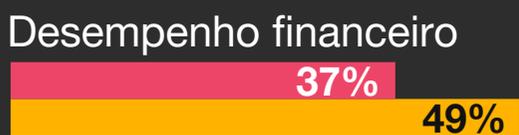
Isso significa que outros fatores têm mais peso do que a ênfase em métricas financeiras na definição da estratégia de compras. Reduzir custos exigirá investimento na transformação digital, que terá como foco principal soluções de análise de dados e a digitalização do processo *source-to-contract*.



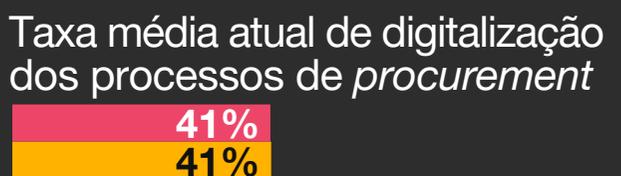
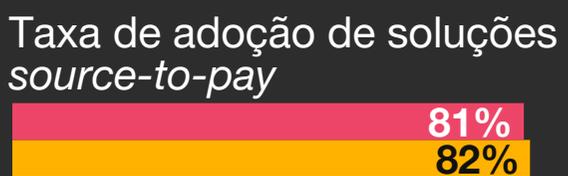
■ Todas os serviços ■ Bancos, seguros e serviços financeiros

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*



Status da digitalização



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Digitalização *source-to-contract*



Gestão do ciclo de vida de contratos



Gestão de riscos

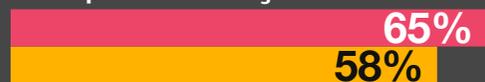


Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

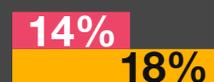
Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Tecnologia, software e telecomunicações

Medir o desempenho financeiro é a prioridade estratégica mais alta no segmento, superando a média do setor de serviços



Desempenho financeiro, seleção de fornecedores e transformação digital permanecem sendo as principais prioridades estratégicas. As empresas que operam nesse setor estão empenhadas em melhorar sua rentabilidade, eficiência e saúde econômica geral.

A taxa de adoção de soluções *source-to-pay* nesse segmento supera os padrões do setor de serviços. Essa adoção acentuada reflete um compromisso com a modernização dos processos de *procurement* e a otimização do ciclo de vida do processo *source-to-pay*.

Surpreendentemente, empresas de pequeno e médio porte estão investindo em transformação digital em níveis significativamente acima da média do setor de serviços. Essa tendência destaca o entendimento, sobretudo entre as empresas menores, de que a transformação digital é essencial para manter a competitividade e a relevância no mercado.



■ Todas os serviços ■ Tecnologia, software e telecomunicações

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

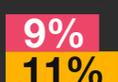
Desempenho financeiro



Seleção de fornecedores

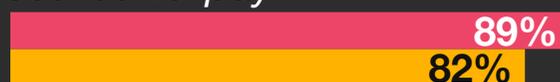


Transformação digital



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Gestão do ciclo de vida de contratos



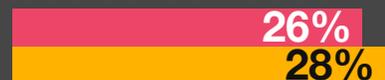
Digitalização *source-to-contract*



Procure-to-pay



Gestão de riscos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

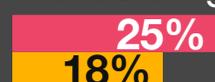
Riscos ambientais



Riscos sociais



Riscos de governança





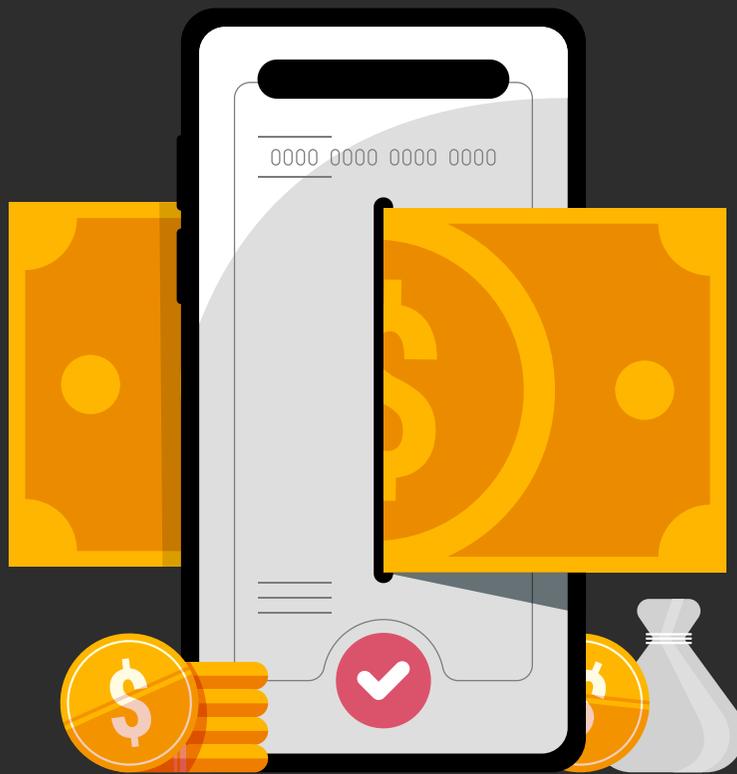
Consumo e varejo

Investimento supera a média do setor de serviços e tem foco claro em análise de dados



No setor de consumo e varejo, as empresas estão investindo acima da média do segmento de serviços, com um enfoque especial na análise de dados. Esse nível elevado de investimento em *procurement* reflete um entendimento profundo do potencial transformador das tecnologias digitais e estratégias baseadas em dados.

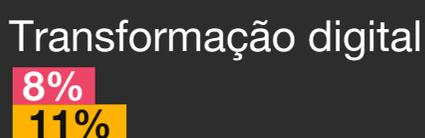
Ao priorizar a análise de dados, as empresas conseguem extrair insights valiosos de diversos aspectos de seus processos de *procurement*. Isso inclui uma compreensão mais profunda das dinâmicas da cadeia de suprimentos, do desempenho dos fornecedores, do uso de ferramentas de negociação avançadas e das tendências de mercado. Esses conhecimentos, por sua vez, permitem que elas façam escolhas de compras mais fundamentadas e estratégicas.



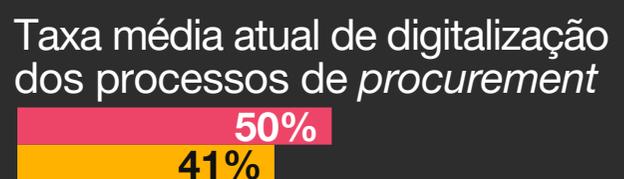
■ Todas os serviços ■ Distribuição e varejo

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*



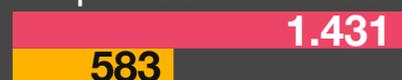
Status da digitalização



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Gestão de mudanças após a implementação



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Integrador/gerenciamento de projeto externo



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Procure-to-pay



Gestão de riscos

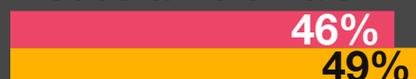


Gestão do ciclo de vida de contratos



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos sociais



Riscos de governança





Transporte e logística

Empresas preveem investimentos abaixo da média nos próximos três anos



Os investimentos no setor são, em geral, menores do que a média de serviços, sobretudo no que se refere a empresas de pequeno e médio porte. Apesar disso, o destaque para a análise de dados é uma tendência marcante. Esse foco evidencia que o setor reconhece o papel vital das soluções baseadas em dados na melhoria da tomada de decisões, na eficiência operacional e na competitividade.

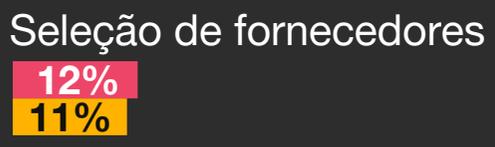
A análise de dados se tornou uma ferramenta indispensável para a supervisão de cadeias de suprimentos complexas, o monitoramento do desempenho dos fornecedores e a identificação de tendências de mercado. Os resultados da pesquisa também enfatizam a alta importância de melhorar o desempenho financeiro no setor de transporte e logística.

O monitoramento das emissões de CO₂ ou o próprio CO₂ não são vistos como prioridade ou caso de uso, refletindo um enfoque predominante na eficiência operacional. Tradicionalmente focado nesse aspecto, o setor coloca as medidas de sustentabilidade em segundo plano em favor das prioridades de digitalização atuais. Melhorar a gestão financeira e o desempenho financeiro continua sendo um objetivo estratégico compartilhado.

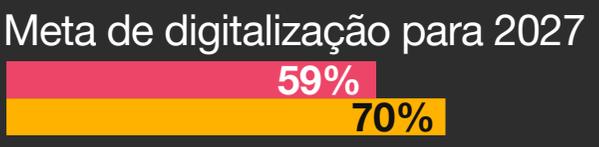
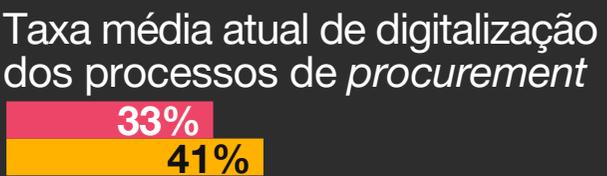


Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*



Status da digitalização



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas

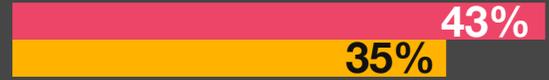


Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

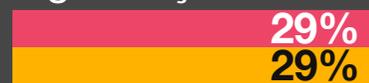
Análise de dados



Procure-to-pay



Digitalização *source-to-contract*



Gestão do ciclo de vida de contratos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Gestão de mudanças após a implementação



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

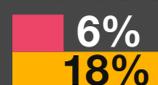
Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Serviços profissionais

Investimento cresce, especialmente em empresas grandes e muito grandes, com foco em transformação digital e análise de dados



Empresas grandes e muito grandes no setor de serviços profissionais estão apostando mais em aprimorar estratégias de *procurement*, com investimentos que superam a média do setor. Suas principais áreas de investimento são a digitalização de processos como *procure-to-pay* e *source-to-contract* e a análise de dados. Esses investimentos estão alinhados com suas prioridades estratégicas, que incluem melhorar o desempenho financeiro, promover a transformação digital e otimizar a seleção de fornecedores.

Em um ambiente marcado pela disrupção digital e por mudanças aceleradas, as empresas do setor reconhecem a necessidade de modernizar seus processos de *procurement*. A análise de dados está no centro desses investimentos, fornecendo insights valiosos sobre a dinâmica da cadeia de suprimentos, o desempenho dos fornecedores e as tendências de mercado. Essa estratégia baseada em dados facilita decisões de compras mais fundamentadas, contribuindo para a melhoria do desempenho financeiro e o fortalecimento da posição competitiva no mercado.



Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

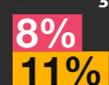
Desempenho financeiro



Transformação digital

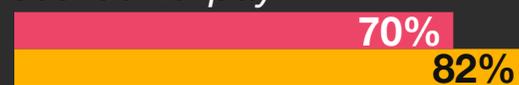


Seleção de fornecedores



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas

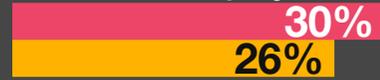


Empresas grandes e muito grandes



Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Procure-to-pay



Digitalização *source-to-contract*



Análise de dados



Faturamento eletrônico (*E-invoicing*)



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

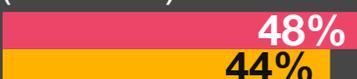
Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação



Seleção de fornecedores (software)



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Entretenimento, comunicações e mídia

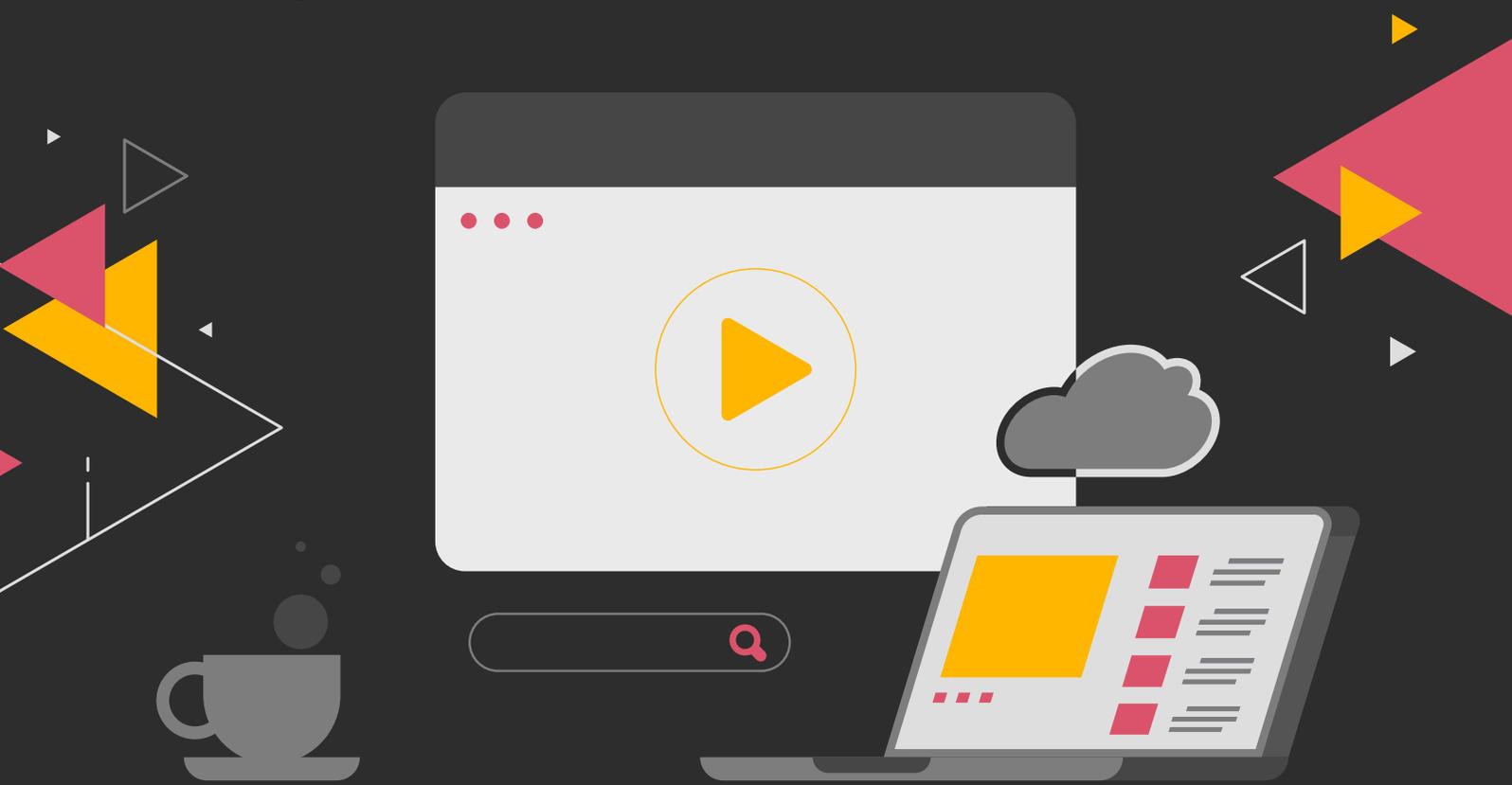
Pequenas e médias empresas investem mais do que as grandes e muito grandes e priorizam análise de dados



No setor de entretenimento, comunicações e mídia, pequenas e médias empresas estão investindo mais que o dobro da média do setor de serviços. Já as empresas grandes e muito grandes, surpreendentemente, estão abaixo dessa média.

Esses compromissos financeiros são estrategicamente canalizados para áreas-chave, com um foco predominante em análise de dados, gestão do ciclo de vida de contratos e gestão de riscos. Os investimentos são direcionados ao desenvolvimento de portais colaborativos e ecossistemas. Ao criar plataformas que facilitam a colaboração e sinergia, as empresas buscam desenvolver redes robustas que podem se adaptar a ambientes de mercado dinâmicos e impulsionar a inovação.

Ecosistemas fornecem uma estrutura holística para a integração de diversas tecnologias e soluções digitais. Essa abordagem facilita uma conectividade perfeita entre diferentes dimensões da indústria, como criação de conteúdo e distribuição e engajamento do consumidor. Ao participar de ecossistemas, as empresas podem otimizar seus processos de *digital procurement*, usar recursos compartilhados e manter agilidade no dinâmico cenário dos serviços de entretenimento, comunicações e mídia.



■ Todas os serviços ■ Entretenimento, comunicações e mídia

Situação atual de *digital procurement*

Principais prioridades estratégicas dos departamentos de *procurement*

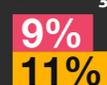
Desempenho financeiro



Transformação digital



Seleção de fornecedores



Status da digitalização

Taxa de adoção de soluções *source-to-pay*



Taxa média atual de digitalização dos processos de *procurement*



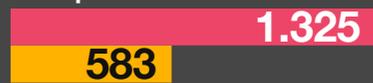
Meta de digitalização para 2027



Situação futura de *digital procurement*

Investimentos na transformação digital de *procurement* até 2027 (anualmente – em milhares de euros)

Pequenas e médias empresas



Empresas grandes e muito grandes

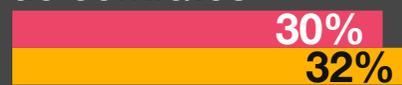


Planos estratégicos de casos de uso até 2027

Análise de dados



Gestão do ciclo de vida de contratos



Gestão de riscos



Ecosistemas/portais colaborativos



Fatores-chave para o sucesso da transformação digital

Definição clara de requisitos e processos funcionais



Gestão de mudanças após a implementação



Apoio e engajamento do nível sênior/executivo



Priorização do monitoramento de ESG (como %)

Riscos ambientais



Riscos de governança



Riscos sociais





Análise regional aprofundada

Visão global da transformação digital em *procurement*: todos os continentes já estão engajados e continuarão investindo

	África	Américas	Ásia/ Oceania	Europa	Oriente Médio
Taxa de adoção de soluções <i>source-to-pay</i>	74%	73%	86%	83%	86%
Taxa atual de digitalização de processos	37%	38%	39%	41%	33%
Meta de digitalização para 2027	70%	65%	60%	69%	64%
Investimentos anuais das PMEs	€ 496 mil	€ 1,225 milhão	€ 724 mil	€ 601 mil	€ 3,500 milhões
Investimentos anuais de empresas grandes e muito grandes	€ 1,304 milhão	€ 2,110 milhões	€ 1,643 milhão	€ 1,600 milhão	€ 750 mil
Taxa de ESG com alta maturidade	56%	27%	26%	44%	ND
Taxa de uso de rastreadores de emissões de CO ₂	50%	67%	36%	59%	ND
Prioridades estratégicas	<ol style="list-style-type: none"> Desempenho financeiro (57%) Transformação digital (14%) Seleção de fornecedores (13%) 	<ol style="list-style-type: none"> Desempenho financeiro (29%) Transformação digital (24%) Seleção de fornecedores (16%) 	<ol style="list-style-type: none"> Desempenho financeiro (39%) Seleção de fornecedores (23%) Transformação digital (15%) 	<ol style="list-style-type: none"> Desempenho financeiro (51%) Transformação digital (12%) Seleção de fornecedores (12%) 	<ol style="list-style-type: none"> Desempenho financeiro (43%) Transformação digital (29%) Gestão de riscos e crises (14%)
	A África tem uma das taxas mais baixas de digitalização (37%) entre os continentes, mas isso não se reflete em suas metas ambiciosas de digitalização para 2027.	As empresas nas Américas planejam investir consideravelmente para apoiar a transformação digital.	A Ásia/Oceania lidera, ao lado do Oriente Médio, a corrida de transformação de <i>procurement</i> , com a maior taxa de adoção de soluções <i>source-to-pay</i> .	A Europa lidera a corrida de transformação digital, com a maior taxa de digitalização de processos.	O Oriente Médio tem a menor taxa de digitalização, o que torna a gestão de dados e riscos um desafio.

Observação: todos os continentes estão muito preocupados em melhorar o desempenho financeiro e impulsionar a transformação digital.

Contatos



Rodrigo Damiano
Sócio
rodrigo.damiano@pwc.com



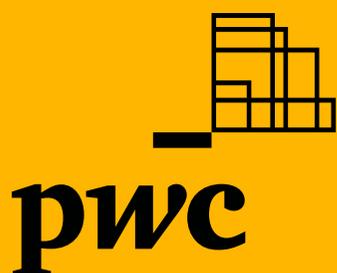
Simone Furegato
Sócia
simone.furegato@pwc.com



Thiago Gondim
Sócio
thiago.gondim@pwc.com



Nathalia Duarte
Diretora
nathalia.duarte@pwc.com



Acesse o site:

www.pwc.com.br

Siga a PwC nas redes sociais



Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

© 2024 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.