

IA

Transformação Digital em Compras – O Papel da Inteligência Artificial Generativa

Sincomavi
Sempre com Você

Cilene Bim
Agosto/2025

 **Nova Solução**

CILENE BIM



Fundadora e CEO da **Nova Solução Consultoria** e cofundadora do **INLACCE – Instituto Latino-Americano de Compras Corporativas e Estratégicas**, com 40 anos de trajetória profissional e mais de 25 anos liderando projetos estratégicos em empresas nacionais e multinacionais de diversos segmentos.

Reconhecida nacionalmente como referência em **Compras Estratégicas** e **Supply Management**, com expertise na aplicação da metodologia **Strategic Sourcing** para geração de valor e redução de custos estratégicos.

Diretora de Governança da **Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil**, conduzindo políticas, processos e boas práticas de governança. Autora do livro *“Strategic Sourcing – Manual de Aplicação da Metodologia de Compras Estratégicas”*, obra pioneira no Brasil, e coordenadora/coautora do livro *“Mulheres em Compras”*.

Atua como professora e palestrante em temas de estratégia, governança e liderança, com sólida contribuição para programas de impacto social e desenvolvimento de mulheres.

Executiva, Conselheira Consultiva, Professora-Docente e Palestrante



<https://br.linkedin.com/in/cilenebim/>



- ✓ **Único livro no Brasil, sobre a metodologia de compras estratégicas.**
- ✓ **É um manual de aplicação de compras estratégicas**
- ✓ **Foco em redução de custos e gestão de riscos**

✓ <https://www.amazon.com.br/Strategic-Sourcing-Aplica%C3%A7%C3%A3o-Metodologia-Estrat%C3%A9gicas/dp/8592063604>

**NOSSA
OFERTA DE
VALOR**



Nova Solução
Supply Management



INLACCE

INSTITUTO LATINO AMERICANO DE COMPRAS
CORPORATIVA E ESTRATÉGICAS

Portfólio de Soluções Integradas em *Supply Management*



ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E PROCESSOS	PESSOAS / EQUIPES	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	TECNOLOGIA
Diagnóstico de Maturidade - Ferramenta Nova Solução	Diagnóstico de Processos - P2P	Diagnóstico Pessoas (Competências Técnicas e Comportamentais)	Planejamento de Demanda e S&OP	Diagnóstico de Tecnologia (e-proc, RPA, IA)
Planejamento de Demanda e Alinhamento Estratégico	Diagnóstico de Estrutura Organizacional	Estruturação de Universidades/Academias Corporativas	Design de Processos Integrados de Supply Chain	Estruturação de Processos para Contratação de Startups
Diagnóstico de Gastos (Spend Analysis)	Processos de Transformação da Área de Suprimentos	Elaboração de Programas de Capacitação	Planejamento e Gestão de Estoques	Suporte e/ou preparação para Implementação de Soluções de e-proc e e-sourcing
Processos de Redução de Custos (Strategic Sourcing, Contratos, Catálogos, etc.)	ESG em Compras	Treinamentos Assistidos (by Nova Solução - on the job)	Diagnóstico e Proposta para Automação de Centros de Distribuição (WMS e TMS)	Suporte e/ou preparação para Implementação de Sistemas IoT e RFID
Governança e Compliance (Políticas e Procedimentos de Compras)	Programa de Gestão da Mudança	Treinamentos in-company (presencial e webaula)	Proposta para Gestão de Inventário Dinâmico (Análise Preditiva)	Suporte ao Desenvolvimento de Startups para Compras
Gestão de Fornecedores e Gestão de Risco de Fornecimento	Suporte para Terceirização de Processos de Compras (BPO – Business Outsourcing)	Workshops de Melhoria Contínua	Diagnóstico de Redes Logísticas	Suporte para Avaliação de Soluções de Automação de Armazéns (Robótica e RFID)
Programa SRM	Organização de Grupos de Compras (GPO – Group Purchasing Organization)	Treinamentos abertos (presencial e webaula)	Planejamento e Simulação de Cenários Logísticos	Suporte para Implementação de Soluções de RPA
Gestão de Performance (KPIs e SLA – Métricas e Melhores Práticas)	Desenvolvimento de Modelos Integrados de Processos (P2P, O2C)	E-learning (EAD 100% a distância)	Transformação de Cadeia Logística com Lean e Six Sigma	Capacitação em Tecnologias de Automação Logística
PMO – Project Management Office	Estruturação de Processos de Leilão Reverso	Prestação de Serviços de Hunting	Elaboração de Modelo de Monitoramento de KPIs Logísticos (OTIF, Lead Time, etc.)	Melhoria Contínua e Lean Logistics

Mentoria

Change Management (Gestão da Mudança)

PMO – Project Management Office

Nossos Clientes



Diversidade de Setores

Atendemos empresas em diversos setores, incluindo indústria, varejo, logística e tecnologia. Possuímos experiência e expertise em atender às necessidades específicas de cada setor.

Foco em Resultados

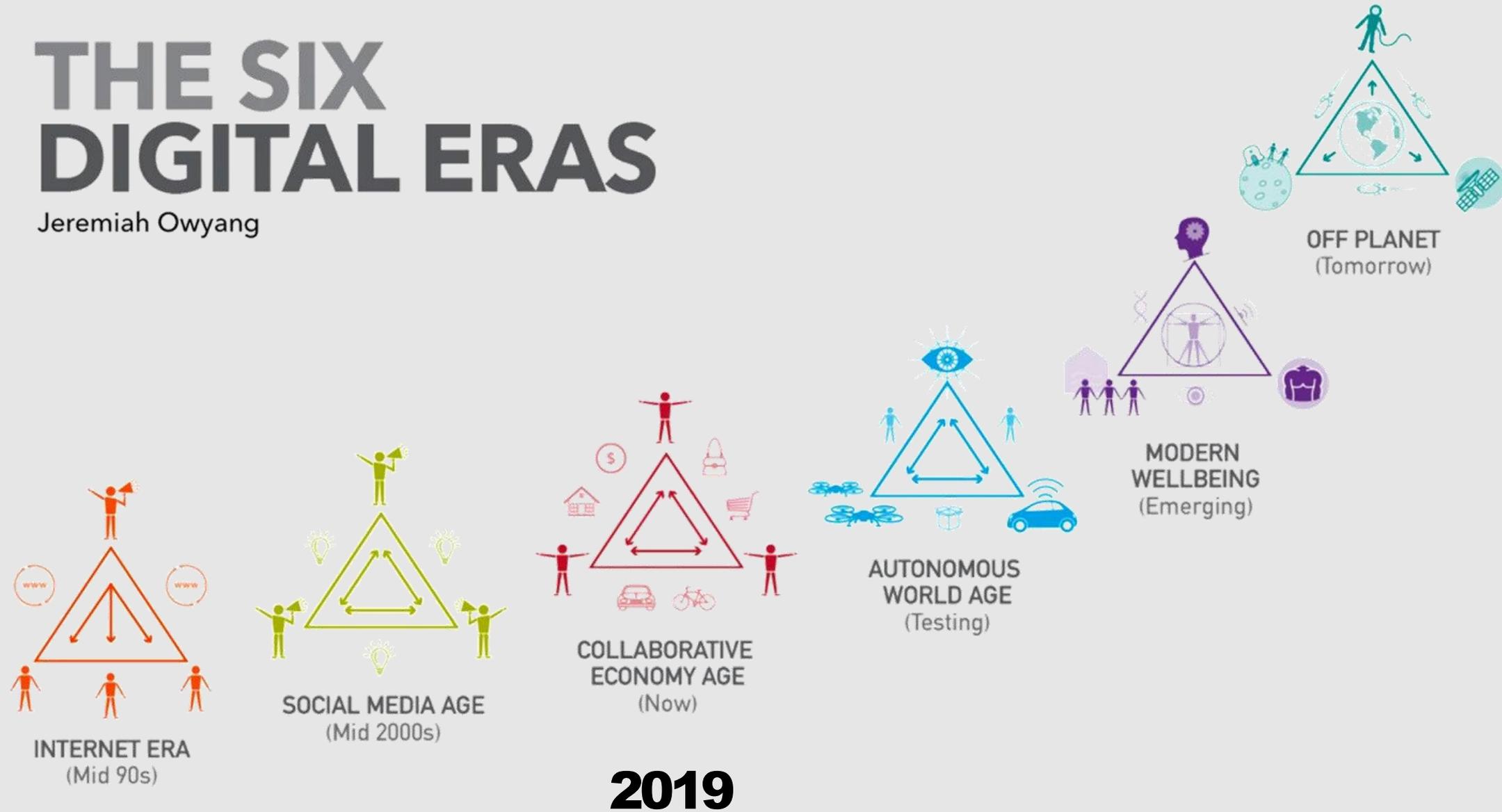
Nossos serviços são personalizados para atender às necessidades específicas de cada cliente, garantindo resultados tangíveis e mensuráveis. Nosso objetivo é ajudar nossos clientes a alcançar seus objetivos de negócios.





THE SIX DIGITAL ERAS

Jeremiah Owyang



JEREMIAH OWYANG

Above Image: The Six Digital Eras. Eras 1 & 2 arrived and integrated into society. We're now focused on 3 & 4, and 5 & 6 are emerging. There are examples in each phase of the speech, with frequent audience participation.



Linha do Tempo da História da Inteligência Artificial

Linha do Tempo - Usando
NAPKIN.AI



IA Preditiva vs. IA Generativa: Entendendo as Diferenças

IA Preditiva

- **Função principal:** Analisa dados históricos para prever resultados futuros com base em padrões identificados
- **Aplicações:** Previsão de vendas, análise de risco, manutenção preditiva, recomendações personalizadas
- **Exemplos:** Algoritmos de recomendação da Netflix, previsão de falhas em equipamentos industriais, modelos de credit scoring
- **Limitação:** Restrita a identificar padrões existentes nos dados; não cria conteúdo novo
- **Dados históricos**

A principal distinção está no **objetivo final**: enquanto a IA preditiva **antecipa eventos futuros** com base em dados históricos, a IA generativa **cria conteúdo novo** que não existia anteriormente. Ambas transformam radicalmente diferentes setores da economia e da sociedade.

Me diga seu problema que te direi qual IA você precisa!

IA Generativa (LLMs)

- **Função principal:** Cria conteúdo original com base em dados de treinamento, gerando novos textos, imagens ou sons
- **Aplicações:** Criação de conteúdo, assistentes virtuais, design criativo, composição musical
- **Exemplos:** ChatGPT, DALL-E, Midjourney, GitHub Copilot, Bard
- **Diferencial:** Capacidade de criar conteúdo original e contextualmente relevante que não existia previamente
- **Explora novas possibilidades**

Diferenças entre *RPA*, *Machine Learning* e IA Generativa

RPA (Robotic Process Automation)

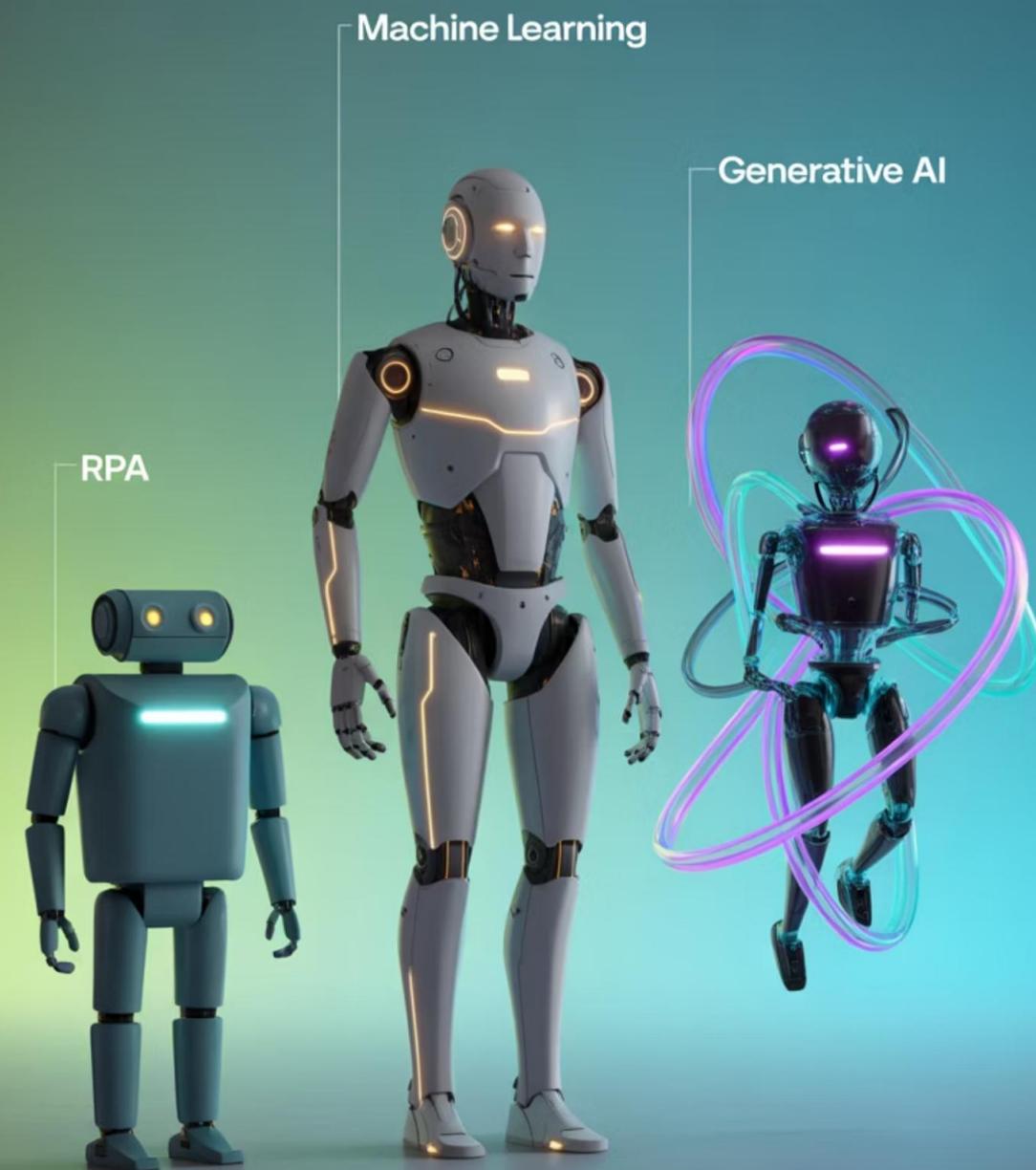
- **Automação de tarefas** repetitivas seguindo regras fixas
- **Não aprende** - segue scripts pré-definidos
- Velocidade e precisão em processos simples
- Ex: Automatizar aprovação de pedidos no ERP

Machine Learning

- Algoritmos que aprendem com dados e melhoram ao longo do tempo
- **Aprende com dados históricos** e feedback
- Fornece insights, previsões e classificações
- Ex: Prever riscos de atraso em fornecedores

IA Generativa (GenAI) - LLMs

- Cria **conteúdo novo** a partir de padrões aprendidos
- Atua como "copiloto" criativo e analítico
- Combina treinamento com instruções humanas (prompts)
- Ex: Criar relatórios, contratos e códigos inéditos





IA como Amplificadora do Potencial Humano

O Conceito de **Superagency**

IA como *copiloto* estratégico que pensa, sugere e executa, potencializando tarefas cognitivas e criativas - não substituindo pessoas.

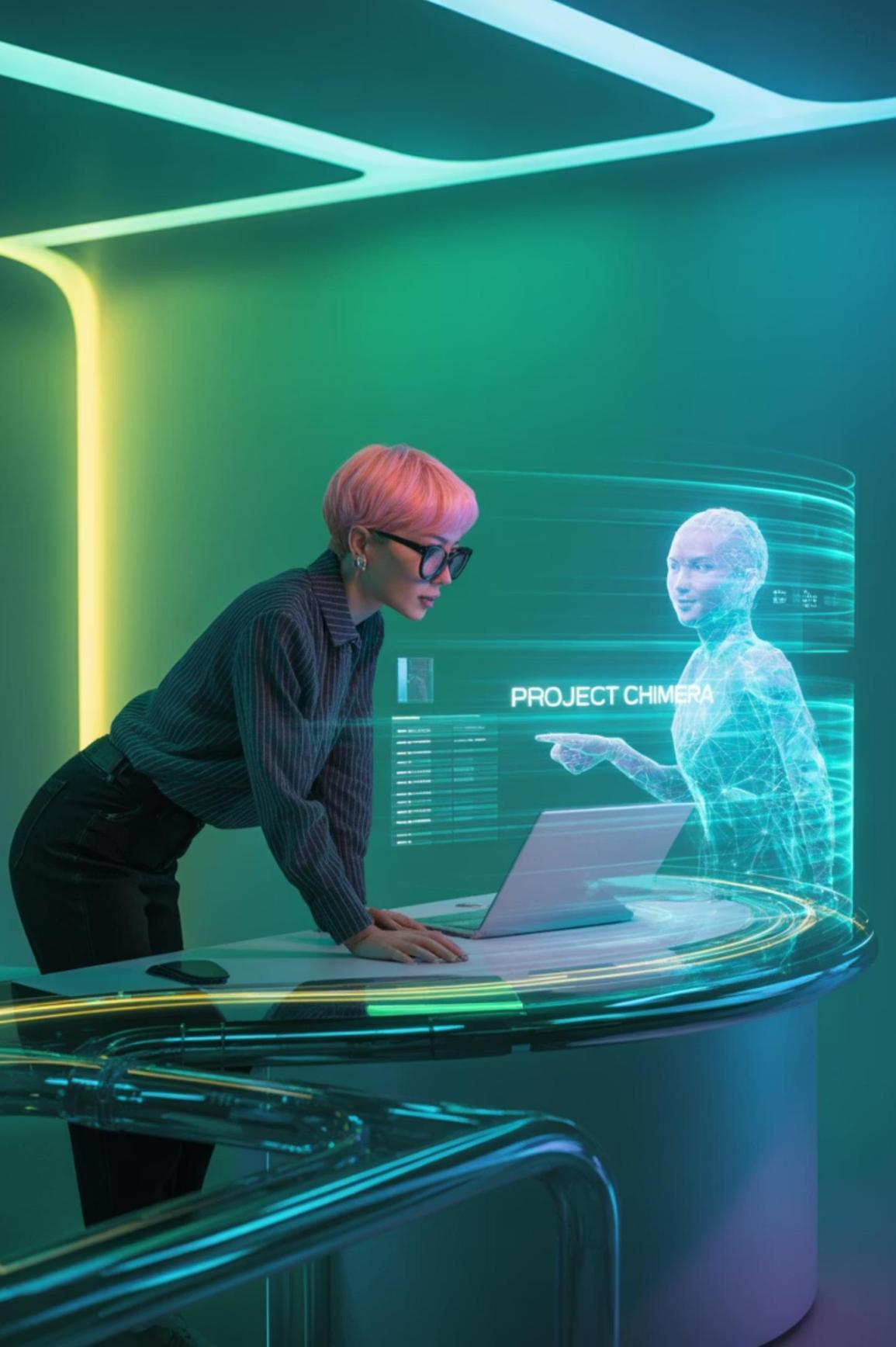
Cenário Atual

- Uso de IA mais disseminado do que muitos líderes percebem
- Alto interesse de investimento, mas baixa maturidade de adoção

Desafios a Superar

- Lacunas de capacitação
- Questões de confiança e ética
- Governança frágil

Para avançar: defina um roadmap claro, invista em cultura de aprendizado, estruture governança robusta e escale casos de uso de alto impacto.



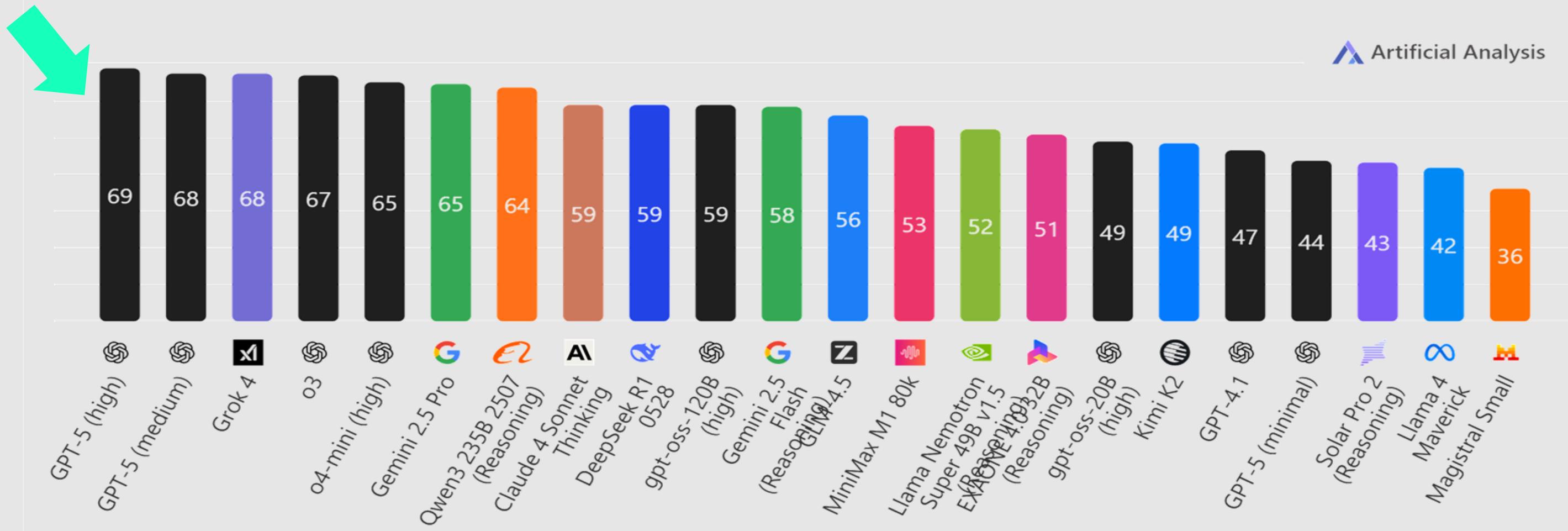


LLM – Large Language Models

Os modelos de última geração da OpenAI dominam a frente de desempenho, enquanto outros players estão próximos, mas ainda um pouco atrás no índice geral – 09/ago/25

Artificial Analysis Intelligence Index

Artificial Analysis Intelligence Index v2.2 incorporates 8 evaluations: MMLU-Pro, GPQA Diamond, Humanity's Last Exam, LiveCodeBench, SciCode, AIME, IFBench, AA-LCR



<https://artificialanalysis.ai/>



Como conversar com a IA Generativa ?



Aristóteles

384 a 322 A.C.

“Compreender a pergunta já é metade da resposta.”

A pergunta é até mais importante do que a resposta, porque é ela que abre a “mente” da IA e direciona para para a Melhor Resposta.

Método PROMPT



não se prenda à ordem!

P

Persona: quem é você ? Qual o seu papel ?

Ex. Você é um especialista em marketing

R

Roteiro: o que você está buscando em linhas gerais ?

Ex. quero ajuda para criar um roteiro para postagens no Insta

O

Objetivo: qual o seu objetivo com a resposta? Como ela vai te ajudar ?

Ex. O objetivo é chamar a atenção e converter ao máximo os clientes

M

Modelo: Como você quer o resultado da pesquisa ? E o tom de voz?

Ex. quero o resultado na forma de bullets com as ideias e sugestões de imagens

P

Panorama: Qual o contexto ? Qual a história, fatos e dados por trás ?

Ex. meus clientes conhecem o produtos mas precisam ser impactados para compra

T

Transformar: Quais as ações para melhorar a resposta ? (mais avançado)

Ex. Com a primeira resposta , testa em seguida um texto mais forte



Exemplos de prompts

✗ Prompt Ruim (Vago e Ineficiente)	✓ Prompt Bom (Claro e Direcionado)
"Escreva um texto sobre liderança."	"Escreva um artigo de 500 palavras sobre liderança situacional no ambiente corporativo, com exemplos práticos de como gestores podem adaptar seu estilo conforme o perfil da equipe. Use linguagem formal e objetiva."
"Me ajude com uma planilha."	"Analise essa planilha de gastos mensais e identifique categorias com maior potencial de economia. Sugira ao menos 3 ações práticas para reduzir custos em alimentação, transporte e lazer."
"Crie uma campanha para meu estúdio de pilates."	"Crie uma campanha de e-mail marketing para um estúdio de pilates voltado para mulheres de 35 a 50 anos, com foco em retomada da autoestima e bem-estar. A campanha deve ter tom acolhedor, com 3 e-mails sequenciais e chamada para agendamento de aula experimental gratuita."
"Me dá uma ideia de vídeo."	"Sugira ideias de vídeos curtos para Instagram Reels sobre dicas de produtividade no trabalho remoto, voltadas para profissionais autônomos. Estilo informal, com no máximo 30 segundos, e com um gancho forte nos 3 primeiros segundos."
"Melhore meu currículo."	"Melhore a seção de experiência do meu currículo para uma vaga de analista de dados. Use linguagem clara, orientada a resultados e com destaque para projetos em SQL e Power BI."
"Me ajuda a fazer uma RFI para categoria de softwares."	"Crie um modelo de RFI para aquisição de softwares de gestão de frotas, com foco em empresas de mineração. O modelo deve incluir critérios técnicos, escalabilidade da solução, suporte, integração com sistemas ERP e requisitos de segurança."

Spotlight: **TheLibrarian.io (Productivity)**

*TAAFT.com for short

THERE'S AN AI FOR THAT^{®*}

39,794 AI tools for 13,588 tasks and 5,038 jobs

Search...

CTRL + K



TAAFT Tutorial

Generate image

Generate text

FREE Free mode

Trending



Transformação Digital em Compras – O Papel da Inteligência Artificial

"Quem dominar a IA primeiro, define as regras do mercado."

Bem-vindos a uma jornada através das possibilidades transformadoras que a Inteligência Artificial oferece para o setor de Compras.

Este não é um tema do futuro - é uma realidade presente que está redefinindo como as organizações competem e prosperam.



O Cenário Atual de Compras

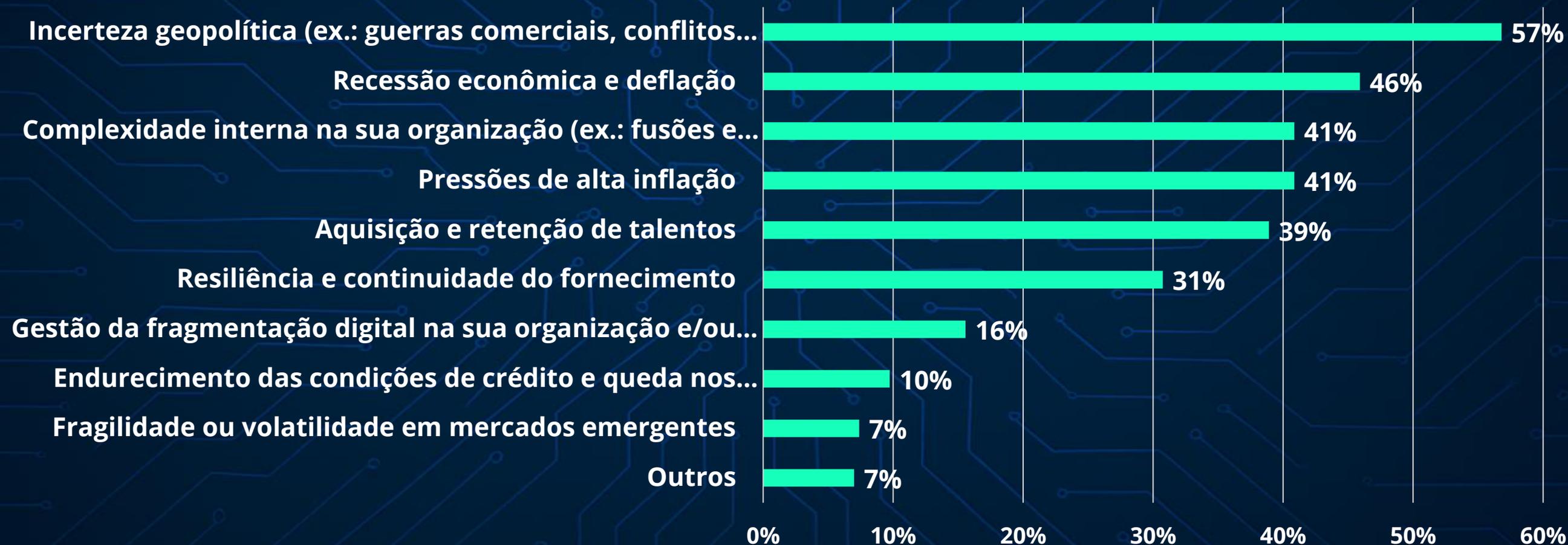


Pressões Globais Crescentes

- Incertezas econômicas e tensões geopolíticas intensificadas
- Inflação persistente e guerra comercial entre potências
- Exigência corporativa para "fazer mais com menos"
- Reforma tributária

Em um ambiente de crescente complexidade, a IA não é uma opção - é o diferencial competitivo necessário para entregar resultados.

Principais preocupações dos líderes de compras

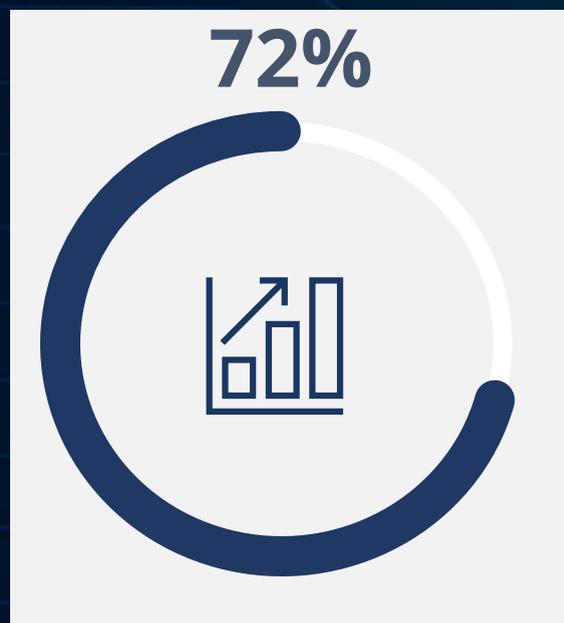


Principais prioridades dos *CPOs* em 2025 - Deloitte

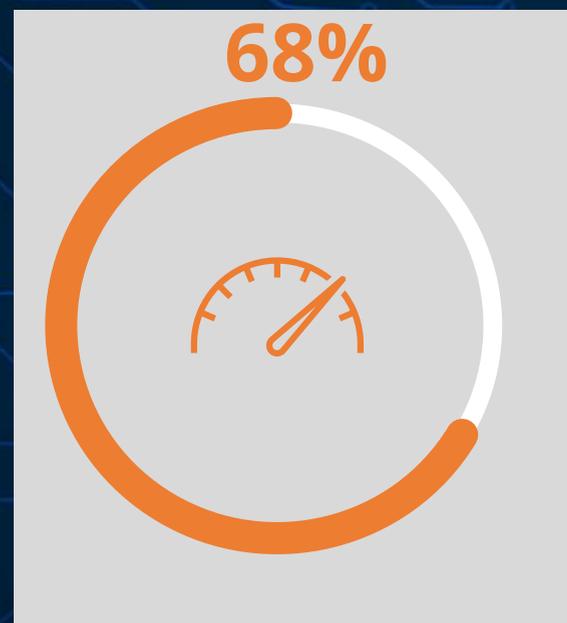


À medida que as organizações enfrentam incertezas econômicas, tensões geopolíticas e disrupções tecnológicas, as prioridades estratégicas da área de compras continuam a evoluir.

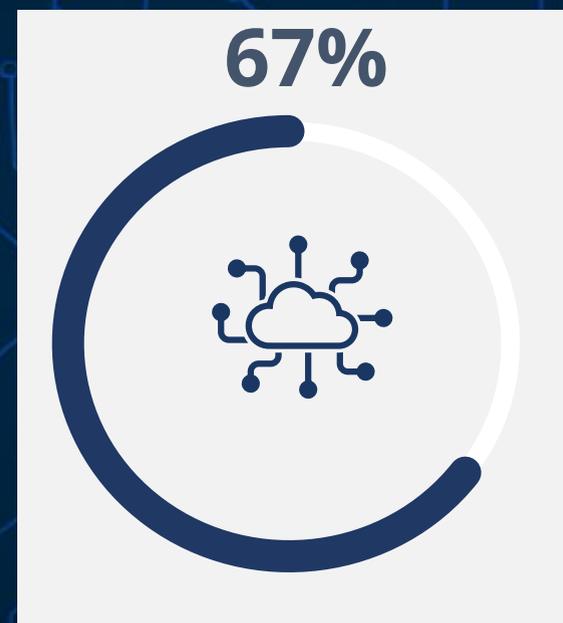
A pesquisa revela que as principais prioridades empresariais para 2025 são:



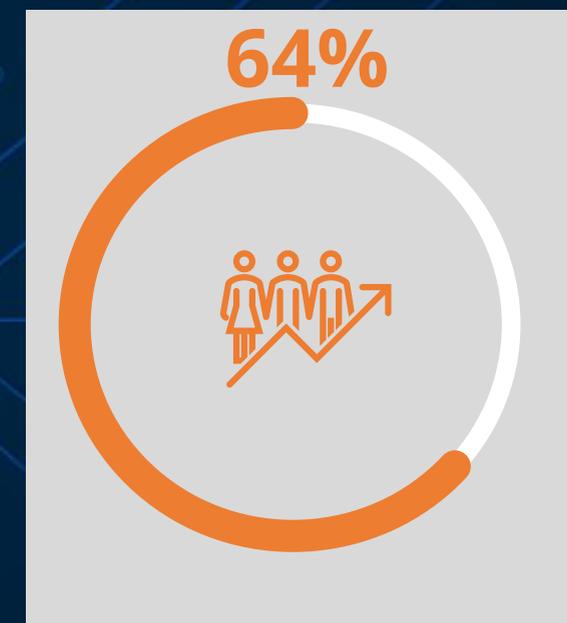
Melhorar as margens por meio da redução de custos



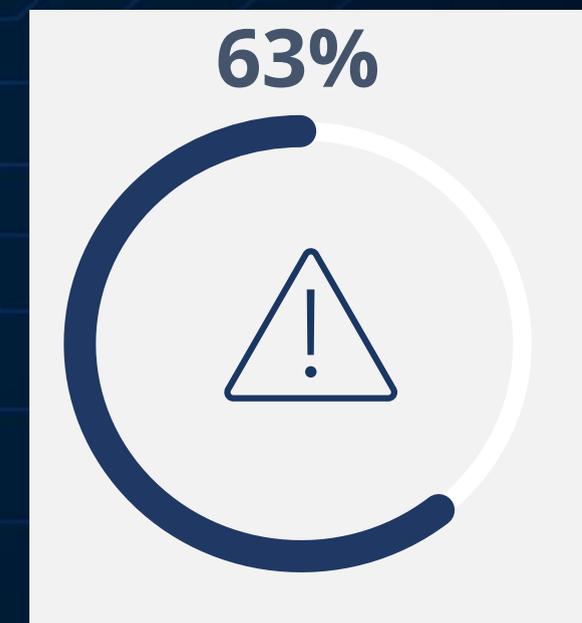
Impulsionar a eficiência operacional para fazer mais com menos.



Transformação digital e IA Gen para elevar as capacidades da área de compras.



Expandir organicamente para apoiar o aumento de receita em um possível cenário de estagflação.

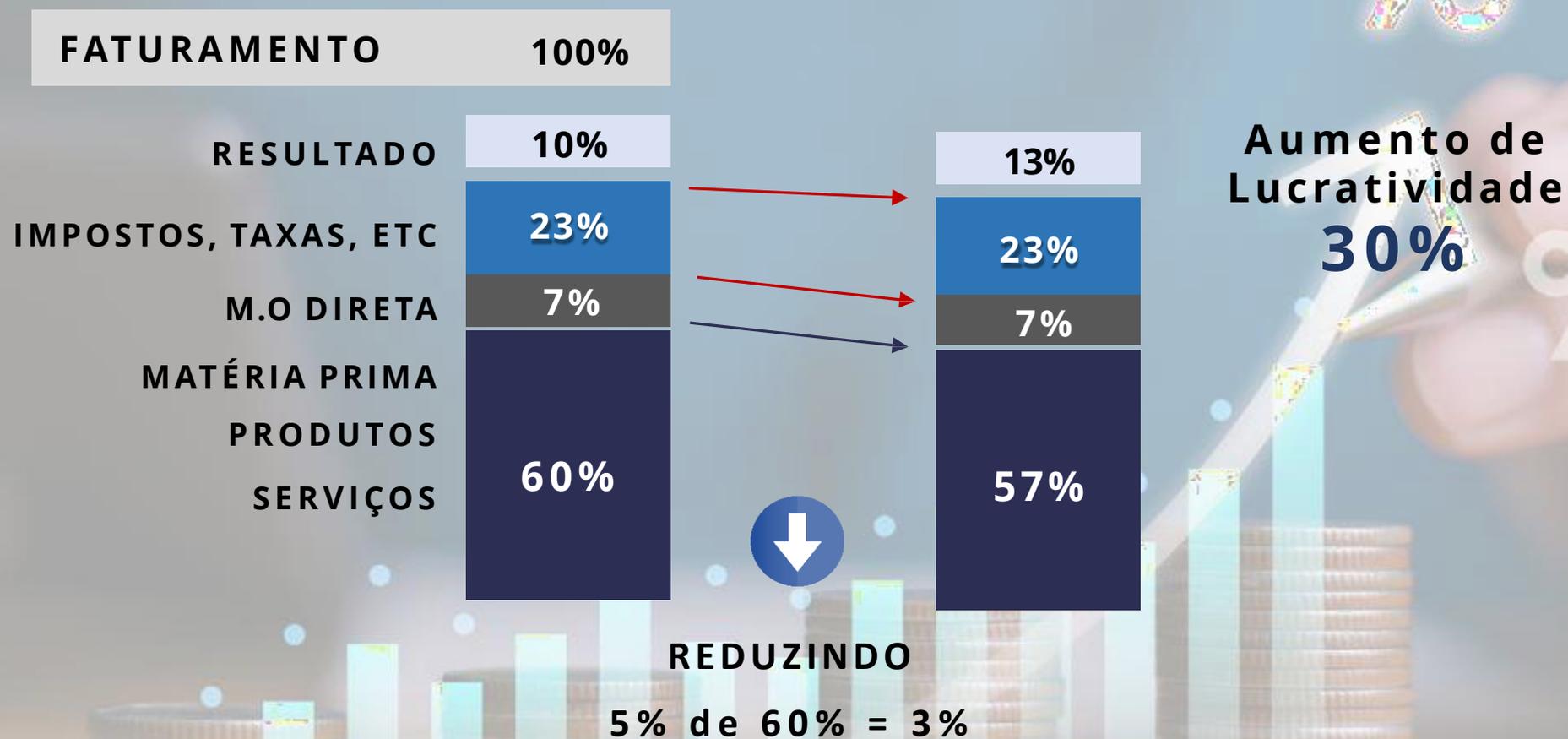


Aprimorar a gestão de riscos para manter o fluxo das cadeias de suprimentos e atender aos requisitos regulatórios.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

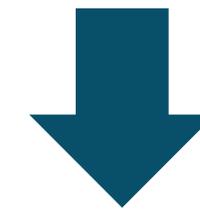


Para cada R\$ economizado, são necessários de R\$ 12 a R\$19, gerados através do faturamento da organização



VENDAS

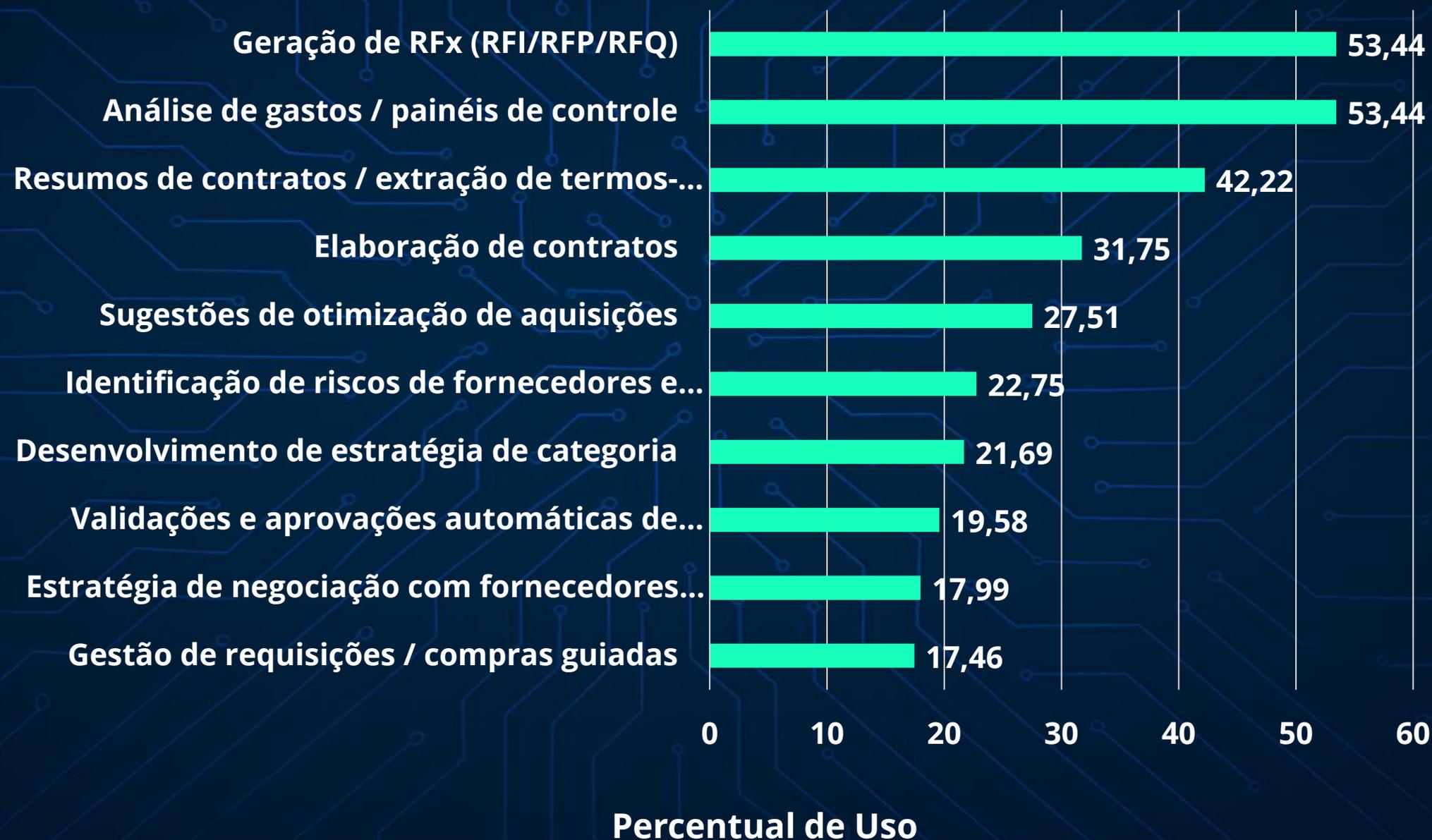
FATURAMENTO



COMPRAS

LUCRATIVIDADE

Principais casos de uso da *IA Gen* em compras





Como a IAG está impactando compras – Na Prática



Apoia decisões mais assertivas com análise de **grandes volumes de dados**.



Automatiza tarefas operacionais como RFPs e avaliação de fornecedores.



Prevê demandas futuras com mais precisão, otimizando estoques.



Identifica e antecipa riscos em fornecedores com base em múltiplas fontes.



Reduz custos analisando tendências e desempenho para indicar os **melhores momentos de compra** e renegociação.



Gera e gerencia contratos de forma dinâmica e inteligente.



Monitora processos para identificar fraudes e padrões de não conformidade, **prevenindo riscos de ESG**.



Aumenta o **ROI - gera eficiência operacional**, resiliência e vantagem competitiva além da simples economia

Principais ferramentas *end-to-end* e suas soluções *Gen AI*



- ✓ Plataforma com IA baseada em comunidade e US\$ 6 tri de dados transacionais.
- ✓ O agente **Coupa Navi** guia nas solicitações de compra, popula formulários, cria dashboards e acelera ciclos de aprovação.



- ✓ Gen AI aplicado à gestão de categorias, recomendações de itens em compras guiadas e avaliação de riscos de fornecedores.
- ✓ O copiloto **Joule** será integrado à solução de gestão de gastos.



- ✓ Assistente virtual inteligente que ajuda em pesquisa de fornecedores, resumo de contratos, suporte em RFPs, comunicações, análise de documentos ESG e geração de planos de melhoria.



- ✓ Solução de orquestração total com IA e interface conversacional integrada ao Microsoft Azure OpenAI.
- ✓ Auxilia operacionais não especializados a extrair insights e otimizar riscos e *supply chain* global.

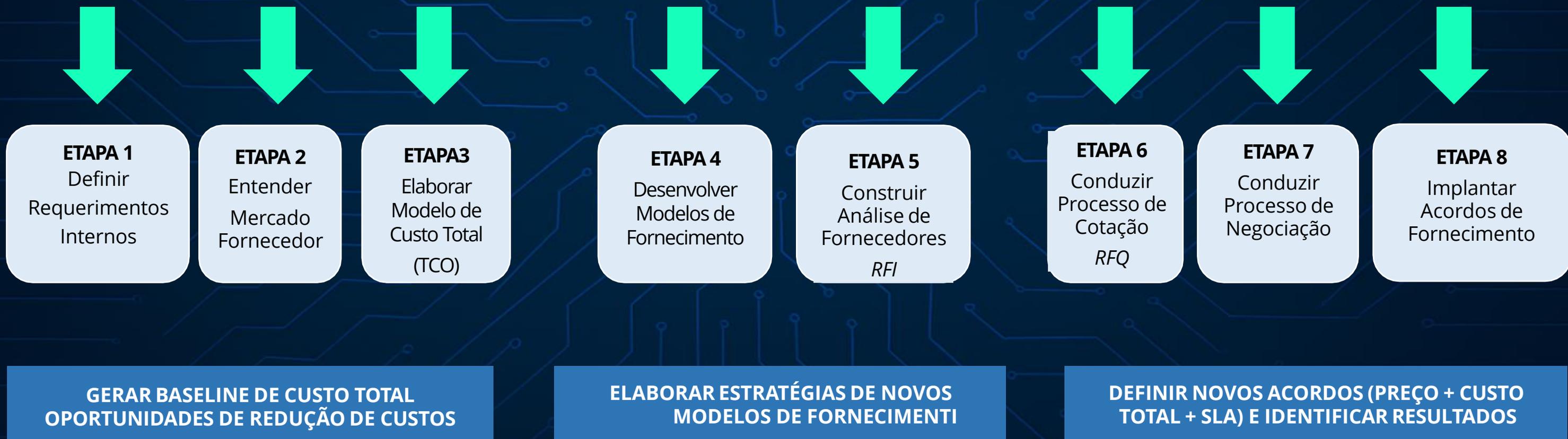


- ✓ Plataforma pioneira em source-to-pay com eficiência até 10 vezes superior.
- ✓ Baseada em parceria com a Microsoft, atende grandes empresas como IBM e EY.



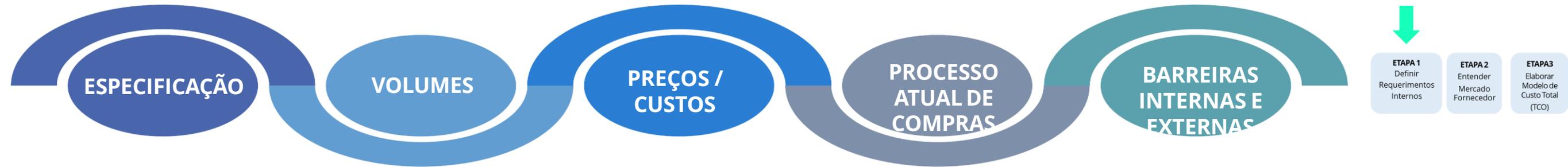
Nossa abordagem de IA em compras na prática

Processo de Compras Estratégicas





Etapa 1 - Definir Requerimentos Internos



Objetivos

- ✓ Gerar Baseline de Preços (histórico de gastos)
- ✓ Oportunidades de Redução de Custos

Analisar de históricos de gastos

Consolida bases de dados, agrupa categorias, analisa volumetria, tendencia de consumo, e outras análises para elaborar o baseline de preços

Gestão Consolidada Tática

Gera relatórios por centro de custo, fornecedor ou categoria.

Coletar, organizar e consolidar as necessidades das áreas internas

Elaborar questionários para coleta de requisitos internos



Prática: Análise do histórico de gastos

Situação: Planilha com histórico de gastos dos últimos 12 meses da categoria de Laticínios, de uma rede de restaurantes com unidades no estado de SP

Data	Produto	Descrição item	Embalagem primária	Conteúdo da emb. prim.	Unidade Medida	Fornecedor	Quantidade	UM	Vlr. Unitário	Vlr. Total
19/08/2024	10112	MANTEIGA EXTRA S/ SAL CX 5KG	Caixa	5	Kg	NEOLAT	3990,00	KG	32,90	131.271
15/08/2024	10072	CREME DE LEITE FRESCO - 1,01KG	GARRAFA	1,01	kg	TIROLEZ	484,80	KG	31,92	15.475
14/08/2024	10160	LEITE CONDENSADO- LATA C/2,6KG	LATA	2,6	KG	NESTLE	2527,20	KG	25,53	64.526
14/08/2024	10072	CREME DE LEITE FRESCO - 1,01KG	GARRAFA	1,01	kg	TIROLEZ	484,80	KG	31,92	15.475



Desafio: Analisar histórico de gastos, volumetrias e identificar oportunidades e redução de custos



Chat, você é um comprador estratégico de uma rede de restaurantes e precisa elaborar uma análise do gasto, e o baseline de preços da categoria de laticínios.

Com base nesta planilha de compras dos últimos 12 meses (item, valores, volumes, fornecedores e data), faça as seguintes análises em formato de tabela: Itens com maior gasto (Valor e % do total), curva ABC, principais fornecedores com maior gasto, calcule o preço médio por item da curva A e a variação de preços unitários, identifique oportunidades de consolidação, outras possíveis oportunidades de redução de custos e outros insights



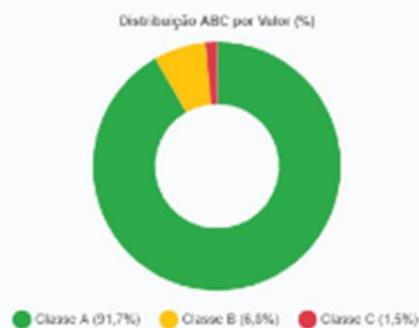
GASTO TOTAL R\$ 6,72M	FORNECEDORES 18	SKUS ATIVOS 22	TRANSAÇÕES 457
--	----------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

Top 10 Itens por Gasto Total

RANKING	ITEM	GASTO TOTAL (R\$)	% DO TOTAL	VOLUME TOTAL	CLASSIFICAÇÃO ABC
1	MANTEIGA EXTRA S/ SAL CX SKG	R\$ 2.367.756,00	35,2%	73.295 kg	A
2	CREME DE LEITE FRESCO - 1,01KG	R\$ 1.180.734,37	17,6%	38.114 kg	A
3	LEITE UHT INT NAT MILK 1L	R\$ 601.151,20	8,9%	122.196 L	A
4	CREME LEITE TETRA PACK - 1KG	R\$ 436.353,96	6,5%	26.537 kg	A
5	LEITE EM PO INTEGRAL PROD 25KG	R\$ 427.450,00	6,4%	17.889 kg	A
6	LEITE CONDENSADO- LATA C/2,6KG	R\$ 407.880,86	6,1%	16.684 kg	A
7	MANTEIGA PRESIDENT	R\$ 388.614,05	5,8%	11.433 kg	A
8	REQUEIJAO CREMOSO 6X1,01	R\$ 354.192,00	5,3%	12.105 kg	A
9	LEITE LONGA VIDA INTEGRAL 1LT	R\$ 146.738,40	2,2%	31.020 L	B
10	LEITE INTEGRAL XANDO BG 5LT	R\$ 130.815,50	1,9%	25.410 L	B

Curva ABC - Análise de Pareto

CLASSIFICAÇÃO	QTD ITENS	% ITENS	VALOR (R\$)	% VALOR
Classe A	8	36,4%	R\$ 6.164.132,44	91,7%
Classe B	7	31,8%	R\$ 455.589,97	6,8%
Classe C	7	31,8%	R\$ 105.277,63	1,5%



Top 10 Fornecedores por Gasto

RANKING	FORNECEDOR	GASTO TOTAL (R\$)	% DO TOTAL	QTD SKUS
1	NEOLAT COMERCIO DE LATICINIOS LTDA	R\$ 1.648.431,00	24,5%	1
2	LATICINIOS TIROLEZ LTDA	R\$ 1.428.826,89	21,3%	4
3	ITAMBE ALIMENTOS S/A	R\$ 1.063.846,36	15,8%	3
4	VIGOR ALIMENTOS S.A	R\$ 370.328,60	5,5%	3
5	LACTALIS DO BRASIL	R\$ 366.893,25	5,5%	1
6	NESTLE BRASIL LTDA	R\$ 407.880,86	6,1%	1
7	NUTRI LACTEOS COMERCIAL LTDA	R\$ 284.450,00	4,2%	2
8	NOVA MIX INDL E COMERCIAL	R\$ 146.738,40	2,2%	2
9	LATICINIOS XANDO LTDA	R\$ 130.815,50	1,9%	1
10	RAR INDUSTRIA E COMERCIO	R\$ 127.845,00	1,9%	3

Oportunidades de Consolidação

Fornecedores Fragmentados

ITEM	QTD FORNECEDORES	OPORTUNIDADE
MANTEIGA EXTRA S/ SAL CX SKG	5	Concentrar em 2 fornecedores
LEITE UHT INT NAT MILK 1L	2	Negociar volume único
CREME LEITE TETRA PACK - 1KG	1	Buscar segundo fornecedor

Potencial de Economia

ESTRATÉGIA	ECONOMIA ESTIMADA
Padronização de preços	R\$ 85.000
Consolidação de fornecedores	R\$ 120.000
Contratos anuais	R\$ 200.000
Total	R\$ 405.000

Insights Estratégicos e Oportunidades

Principais Oportunidades:

- Consolidação de Fornecedores:** 5 fornecedores para manteiga - oportunidade de reduzir para 2-3
- Padronização de Preços:** Variações extremas na Manteiga President (452%) indicam falha de controle
- Contratos Anuais:** 91,7% do gasto em apenas 8 itens - ideal para contratos de longo prazo
- Negociação por Volume:** Concentração alta permite maior poder de negociação
- Diversificação:** Dependência alta de poucos fornecedores (top 3 = 61,6% do gasto)

Ações Imediatas:

- Investigar Manteiga President:** Preço de R\$ 170,85 vs média R\$ 34,00
- RFQ para Manteigas:** Consolidar fornecedores e padronizar preços
- Contratos Anuais:** Negociar com Tirolez, Neolat e Itambé para itens Classe A
- Backup Suppliers:** Desenvolver fornecedores alternativos para reduzir dependência
- Tracking Mensal:** Monitorar variações de preço acima de 10%

Prática: Entender e direcionar as análises



Você é um comprador estratégico de uma rede de restaurantes.

Quais as principais análises que posso fazer em uma planilha com as compras dos últimos 12 meses da categorias de laticínios.

O objetivo é analisar histórico, gerar baseline de preços e identificar oportunidades de redução de custos.

Pode me fazer perguntas para direcionar as análises.

VAMOS PRATICAR?



ChatGPT

Resultado – sugestão de análises relevantes de uma planilha de compras de laticínios (últimos 12 meses)



Histórico de consumo e gasto

- ✓ Evolução mensal do volume e valor comprado por produto.
- ✓ Comparação entre meses e anos (variação %).
- ✓ Identificação de picos e quedas (sazonalidade).

Baseline de preços

- ✓ Preço médio por produto e fornecedor nos últimos 12 meses.
- ✓ Faixa mínima e máxima (volatilidade de preços).
- ✓ Preço ponderado pelo volume comprado (baseline mais fiel).

Análise de fornecedores

- ✓ Participação de cada fornecedor no total comprado.
- ✓ Comparação de preços para o mesmo produto entre fornecedores.
- ✓ Potencial de consolidação de volume para ganhar poder de barganha.

Oportunidades de redução de custo

- ✓ Itens com grande variação de preço (potencial renegociação).
- ✓ Produtos com baixa padronização (possibilidade de unificar SKU).
- ✓ Comparação do preço pago com indicadores de mercado (gap de mercado).
- ✓ Identificação de compras fora do fornecedor principal ou contrato.

Eficiência logística

- ✓ Analisar lotes médios de compra por fornecedor.
- ✓ Avaliar se compras emergenciais estão elevando o custo.
- ✓ Identificar oportunidades de ajustar frequência e tamanho de pedido.

Correlação com mercado

- ✓ Comparar evolução dos preços pagos com índices de mercado (CEPEA, IBGE, FAO).
- ✓ Identificar se aumentos foram justificados ou acima da inflação do setor.



Etapa 2 - Entender Mercado Fornecedor

Objetivos

- ✓ Entender a dinâmica do mercado fornecedor (Poder de Barganha)
- ✓ Oportunidades de Redução de Custos



Mapeamento de Fornecedores

- ✓ A IA pode levantar fornecedores potenciais por região ou setor específico.
- ✓ Gera resumos de mercado e análises comparativas de forma rápida.
- ✓ Gera lista longa de fornecedores

Análise de Custos do mercado

- ✓ Sugere estruturas de *cost breakdown* baseadas na categoria.
- ✓ Analisa relatórios de concorrência e tendências de insumos.

Poder de Barganha – Análise de concorrência

- ✓ Analisa as forças de Porter e quantifica o poder de barganha da empresa compradora



Prática – Elaborar lista longa de fornecedores



Lista longa de fornecedores



ChatGPT

Com o objetivo de mapear os fornecedores de uniformes industriais para participar de uma RFI, elabore em formato de tabela, uma lista longa de fornecedores no Brasil para a categoria de uniformes industriais. Essa tabela deve conter o nome da empresa, site, cidade, UF, e-mail, e contato.



Lista com cerca de 30 empresas

Empresa	Site	Cidade / UF	E-mail / contato	Tipos de proteção	Segmentos atendidos
Provest Uniformes & EPI	provestuniformes.com.br	Ipatinga / MG	vendas@provestuniformes.com.br (ver site) / (31) (ver site)	FR / antichama, NR10 / arco elétrico (ATPV), alta-visibilidade, laváveis	Indústria pesada, siderurgia, mineração, logística, utilities. (Provest Uniformes)
Massei Uniformes	massei.com.br	Sede SP (atuação nacional)	contato@massei.com.br (ver site)	FR / NR10 / arco elétrico, antichama, alta-visibilidade	Utilities, energia, manutenção elétrica, indústria em geral. (Massei)
Brasil Minas Uniformes	brasilminasuniformes.com.br	Itaúna / MG	vendas@brasilminasuniformes.com.br (ver site)	Uniformes industriais, peças técnicas, algumas linhas FR	Indústria, mineração, serviços. (Brasil Minas Uniformes Profissionais)
Ideal Work	idealwork.com.br	Jandira / SP	0800/telefones no site; vendas@idealwork.com.br	Uniformes operacionais, corporativos e técnicos; linhas especiais (consultar)	Indústria, facilities, serviços, food service.
RS Brasil Uniformes	rsbrasiluniformes.com.br	(SP)	contato via site	Uniformes profissionais variados	Empresas regionais. (RS Brasil Uniformes)

Prática – Planilha aberta de preços (*costbreakdown*)

 Claude



Estrutura de custos do mercado fornecedor (*cost breakdown*)

Crie uma estrutura de *cost breakdown* (estrutura de custos) do mercado fornecedor de **locação de equipamentos de TI** (ex. *notebooks, desktops*). Explique o que deve ser analisado em cada componente. No formato de uma tabela, inclua uma coluna com o % aproximado que representa cada componente de custo no custo total do fornecedor, na composição do preço.

Componente de Custo	% Aproximado no Custo Total	O que deve ser analisado	Indicador de Mercado	Indexador de Reajuste
Aquisição do equipamento	55%	Custo de compra ou leasing pago pelo fornecedor ao fabricante/distribuidor. Avaliar marcas, modelos, volume de compra, negociação, taxas de importação e impacto cambial.	Preço médio notebooks corporativos: R\$ 3.500–R\$ 5.000; desktops: R\$ 2.500–R\$ 4.500 (atacado).	Câmbio (USD/BRL) + IPCA
Depreciação	10%	Perda de valor contábil ao longo do contrato. Analisar política contábil e métodos de cálculo.	Vida útil contábil: 36 meses.	Sem indexador (custo fixo contábil)
Manutenção preventiva e corretiva	6%	Mão de obra, peças e suporte. Avaliar SLA e taxa de falhas.	SLA 24h; taxa de falhas <5%/ano.	INPC
Suporte técnico / help desk	5%	Atendimento remoto/presencial. Avaliar disponibilidade e terceirização.	Suporte remoto + 1 visita/ano sem custo.	INPC
Logística e transporte	4%	Entrega, recolhimento e transporte. Avaliar distância e prazos.	Transporte unitário: R\$ 80–R\$ 150.	IPCA – subitem Transporte
Energia elétrica	2%	Consumo em laboratórios de manutenção, armazenagem climatizada e operação de TI do fornecedor. Avaliar eficiência energética e custo regional.	Tarifa média industrial: R\$ 0,70–R\$ 0,85/kWh.	Tarifa ANEEL / IPCA – subitem Energia
Seguros	3%	Cobertura contra sinistros e roubos. Avaliar apólices, franquias e custo por equipamento.	Apólice cobre 100% do valor.	IPCA
Licenciamento de software	3%	Licenças de SO, antivírus e Office. Avaliar modelo e custo.	Office 365: R\$ 50–R\$ 80/mês.	USD/BRL (quando importado) ou IPCA
Infraestrutura e overhead	2%	Custos administrativos e de gestão. Avaliar eficiência.	Overhead no setor: 2–4%.	IPCA
Margem de lucro do fornecedor	10%	Lucro líquido embutido no preço final. Avaliar práticas e competitividade.	Margem média do setor: 10–12%.	Sem indexador (definido pelo fornecedor)





Exemplo: Forças de Porter e Poder de Barganha



Vamos analisar as 5 forças de Porter, e o poder de barganha da empresa compradora

- ✓ Chat, faça uma análise das 5 forças de Porter, em formato de tabela, considerando:
 - coluna 1 com a categoria (informada a seguir),
 - coluna 2 com a Força de Porter: Ameaça de novos entrantes, Poder de barganha dos fornecedores, Poder de barganha dos compradores, Ameaça de produtos substitutos, Rivalidade entre concorrentes.
 - coluna 3 com a análise.
- ✓ Considere essa análise para cada uma das categorias de compras (segmento de mercado) de uma empresa do segmento ferroviário com unidades em xx, xx, e xx.
- ✓ O objetivo é entender o poder de barganha da empresa frente a esse mercado fornecedor.
- ✓ Categoria: Aço plano



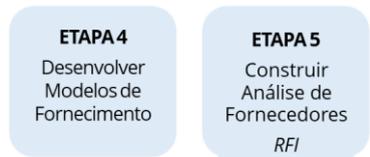
Depois dessa análise, vamos quantificar o poder de barganha, utilizando o prompt abaixo:

Nesse mesmo contexto crie em forma de tabela uma análise das 5 forças de Porter, quantificando cada força com notas de 1 a 5, sendo que quanto maior a nota, maior o poder de barganha. Considerar o peso para cada uma das forças somando 100%. Nessa tabela, na última coluna, deve ser multiplicado o peso pela nota, dando um resultado final, conforme tabela abaixo:

Forças de Porter e Poder de Barganha - Resultado



Força de Porter	Análise	Peso	Nota	Nota final (peso x nota)
Ameaça de novos entrantes	Barreiras de entrada altas: O setor exige grandes investimentos em instalações, tecnologia e mão-de-obra qualificada. Economias de escala: Empresas estabelecidas beneficiam-se de economias de escala. Regulamentação: Normas ambientais e de segurança podem ser obstáculos adicionais.	35%	4	1,4
Poder de barganha dos fornecedores	Poucos fornecedores de matérias-primas: A indústria depende de matérias-primas específicas (minério de ferro, carvão) que são controladas por poucos fornecedores. Integração vertical: Algumas empresas controlam suas próprias fontes de matérias-primas, mitigando o poder dos fornecedores.	15%	3	0,5
Poder de barganha dos compradores	Diversidade de clientes: Compradores variam da indústria automotiva à construção civil. Sensibilidade ao preço: Compradores industriais são altamente sensíveis ao preço. Capacidade de troca: Clientes podem trocar de fornecedores facilmente se o preço e a qualidade forem comparáveis.	10%	1	0,1
Ameaça de produtos substitutos	Substitutos limitados: O aço plano tem poucas substituições diretas devido às suas propriedades únicas. Inovação de materiais: Materiais como alumínio e compósitos podem substituir o aço em algumas aplicações, mas frequentemente a um custo mais alto.	5%	1	0,1
Rivalidade entre concorrentes	Mercado fragmentado: A indústria é altamente competitiva com muitos players globais. Capacidade instalada: Excessos de capacidade podem levar a guerras de preços. Diferenciação limitada: O aço plano é um produto relativamente indiferenciado, aumentando a competição de preço.	35%	3	1,05
Poder de barganha				3,1



Etapa 5 - Construir Análise de Fornecedores

Objetivos

- ✓ Entender quem está apto a fornecer
- ✓ *RFI* – *Request for Information* (Requisição de Informação = pesquisa)

Construção da Pesquisa (RFI)

- ✓ Gera formulários de *RFI*, sugere perguntas específicas da categoria, enriquece o processo de construção.
- ✓ Aprendizado com o mercado fornecedor

Avaliação e Análise dos Fornecedores de Mercado

- ✓ Consolidação e análise de respostas baseada em critérios definidos.

Critérios de Avaliação

- ✓ Elabora critérios específicos e pode estruturar a matriz de análise com pesos para cada critério



Modelo de RFI (pesquisa do mercado fornecedor)

RFI - Request for Information (Requisição de Informação)		
Bloco 1 Dados cadastrais		
#	Perguntas	Respostas
1	DADOS CADASTRAIS	
1.1	Razão Social	
1.2	Nome fantasia	
1.3	CNPJ	
1.4	Inscrição estadual	
1.5	Inscrição Municipal	
1.6	CNAE - Atividade Principal	
1.7	CNAE - Atividade Secundária	
1.8	CNAE - Atividade Terciária	
1.9	Data de fundação	
1.10	Endereço	
1.11	Número	
1.12	Complemento	
1.13	Bairro	
1.14	CEP	
1.15	Cidade	
1.16	Telefone comercial (com DDD)	
1.17	Celular comercial (com DDD)	
1.18	Celular comercial - Whatsapp (com DDD)	
1.19	Estado	
1.20	Website	



Bloco 2 Atuação e localização

2 RESPONSÁVEL PELO PREENCHIMENTO DESTE DOCUMENTO COMERCIAIS	
2.1	Nome
2.2	Função
2.3	E-mail comercial
2.4	Telefone comercial (com DDD)
2.5	Celular comercial (com DDD)

3 DIRETOR RESPONSÁVEL PELA VALIDAÇÃO DAS INFORMAÇÕES COMERCIAIS	
3.1	Nome
3.2	E-mail comercial
3.3	Telefone comercial (com DDD)

5	Fornecedor atual	Resposta (sim/ não)
5.1	É fornecedor atual do HIAE?	
5.2	Em caso positivo, informe o % de representatividade no faturamento	
5.3	Já forneceu no passado para o HIAE?	
5.4	Quando? (ano)	
5.5	Por que deixou de fornecer?	

6	MERCADO E TEMPO DE ATUAÇÃO	Possui atuação no segmento? (sim/ não)	Tempo de Atuação no segmento (em anos)	Principais clientes atuais	Possui atuação no segmento Hospitalar? (sim/ não)	Tempo de Atuação no segmento Hospitalar em	Clientes atuais no segmento Hospitalar
6.1	Limpeza predial						
6.2	Limpeza hospitalar						
6.3	Jardinagem e paisagismo						
6.4	Coleta de resíduos						
6.5	Controle de pragas						
6.6	Rouparia hospitalar						
6.7	Gerenciadora						
6.8	Manutenção Predial						
6.9	Limpeza de fachadas em altura						
6.10	Tratamento de pisos						
6.11	Limpeza de mármores, granitos, granilite						



Exemplos: Construção de RFI



RFI de Locação de Equipamentos de TI

Chat, considere que você é um especialista de compras e está fazendo um processo de compras estratégicas (*sourcing*) para locação de notebooks.

A empresa tem sede em SP e filiais em MG, RJ, e PR.

A quantidade estimada é de 300 equipamentos.

A RFI deve ser em planilha excel, dividida em seções como: dados da empresa, comerciais, financeiras, técnicas, capacidade de atendimento remoto/presencial, modelos de atendimento, localização, e outros que entender necessário para avaliar fornecedores para a empresa.

As respostas devem ser fechadas para consolidação e análise, e posterior construção de ranking de fornecedores. Me pergunte o que achar necessário para elaborar essa RFI.



Exemplos: Construção de RFI



RFI de Serviços de Limpeza Hospitalar

Adapte este modelo de *RFI* para contratação de empresa de limpeza hospitalar com foco em atendimento a normas da ANVISA e atuação em áreas com risco biológico. Adicione perguntas específicas para categoria, especialmente sobre protocolos de segurança, certificações obrigatórias, e diferenciais



RFI de Instrumentos de Calibração

Liste 10 perguntas técnicas e 5 perguntas comerciais que devem ser incluídas em uma RFI para fornecedores de serviços de calibração de instrumentos de medição em ambiente fabril.

<https://chatgpt.com/share/6899d289-be68-8004-9a1c-32618f42c4cd>



Prática: Critérios de avaliação de fornecedores



- ✓ Elabore em formato de tabela, uma **matriz de critérios de avaliação** para categoria de lavanderia industrial.
- ✓ Crie de 5 a 8 critérios com pesos distintos.
- ✓ Os critérios devem avaliar os fornecedores participantes do processo de RFI, nos aspectos técnicos, qualidade, capacidade, e financeiros, e outros, sem considerar aspectos comerciais.
- ✓ A empresa contratante é um hospital que utiliza enxoval (lençol e toalhas), roupas para equipe médica e enfermagem e pacientes.
- ✓ O volume de enxoval processado é de 10 toneladas por dia.

Resultado



Elabore em formato de tabela, uma matriz de critérios de avaliação para categoria de lavanderia industrial. Crie de 5 a 8 critérios com pesos distintos. Os critérios devem avaliar os fornecedores participantes do processo de RFI, nos aspectos técnicos, qualidade, capacidade, e financeiros, e outros, sem considerar aspectos comerciais. A empresa contratante é um hospital que utiliza enxoval (lençol e toalhas), roupas para equipe médica e enfermagem e pacientes. O volume de enxoval processado é de 10 toneladas por dia.



Critério de Avaliação	Descrição Detalhada	Peso (%)
1. Capacidade Instalada e Produtiva	Compatibilidade da planta com a demanda diária (mínimo de 10 toneladas/dia), com folga para picos de volume.	20%
2. Certificações e Conformidade Sanitária	ISO 9001, ISO 14001, RDC ANVISA, NR-32, laudos microbiológicos, licenças atualizadas.	10%
3. Rastreabilidade e Separação de Itens	Garantia de separação entre itens limpos e sujos, controle por lote, etiquetas ou sistemas RFID.	15%
4. Qualidade do Processo de Higienização	Tipo de produtos químicos, controle de temperatura, tempo de lavagem, indicadores microbiológicos.	12%
5. Sustentabilidade e Responsabilidade Ambiental	Práticas de reuso de água, economia de energia, reuso de calor, descarte correto de efluentes e resíduos.	10%
6. SLA de Coleta e Entrega	Frequência e pontualidade (ex: coleta diária ou 2x/dia), tolerância a atrasos e plano de contingência.	7%
7. Infraestrutura e Logística de Atendimento	Localização, frota própria ou terceirizada, planos de backup, estrutura de armazenagem.	9%
8. Equipe Técnica e Histórico em Saúde	Experiência em ambiente hospitalar, qualificação da equipe, estabilidade contratual, referências.	10%
9. Saúde Financeira e Capacidade de Sustentação	Indicadores financeiros básicos, ausência de passivos relevantes, capacidade de crescimento/expansão.	7%
Total		100%



Etapa 6 - Conduzir Processo de Cotação



Objetivos

- ✓ Realizar o processo de cotação
- ✓ Equalizar as cotações e indicar fornecedores para negociação

Geração de Modelos

- ✓ A IA cria documentos completos de RFI, **RFQ** personalizados.

Simulação de cenários

- ✓ Simula cenários de contratação de acordo com as propostas recebidas

Análise de Respostas

- ✓ Consolida e compara as informações recebidas dos fornecedores.



Com base em três propostas recebidas para fornecimento de cabos elétricos, crie uma tabela comparativa com os seguintes critérios: preço unitário, prazo de entrega, frete incluso, condição de pagamento, garantia e validade da proposta. Destaque pontos de atenção e recomendação.



Ajude a comparar tecnicamente três propostas para aquisição de bombas centrífugas industriais. Liste quais especificações técnicas foram atendidas por cada fornecedor, destaque divergências, e dê uma sugestão ponderada de qual proposta está mais alinhada ao projeto, mesmo que não seja a mais barata.



Exemplo - Consolidação RFQ

Desafio: Consolidar RFQ de 30 fornecedores, com 4 cenários, cada. Copiar dados (sem fórmula) de uma aba e coluna específicas

RFQ - Request For Quotation (Requisição de Cotação) - Cenário 2A												
#	COD	Descrição padronizada	PREÇO UNITÁRIO LÍQUIDO (SEM Impostos e SEM Frete) Por KG ou L	VALOR TOTAL LÍQUIDO (SEM Impostos e SEM Frete) POR QUILO	% das alíquotas				PREÇO UNITÁRIO BRUTO (COM todos os impostos) SEM FRETE	FRETE (%) a ser acrescido	PREÇO UNITÁRIO BRUTO (COM todos os impostos) COM FRETE	VALOR TOTAL BRUTO (COM Impostos e COM FRETE)
					PIS/ COFINS	ICMS	IPI	Diferença Alíquota ICMS				
1	10112	Manteiga extra s/ sal	R\$ 29,08	R\$ 4.413.907,80	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	R\$ 33,05	2,57%	R\$ 33,90	R\$ 5.144.800,77
2	10072	Creme de leite fresco		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	10106	Leite em po integral		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	10160	Leite condensado		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
36	13419	LEITE UHT INT NAT MILK 1L		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
5	10220	Requeijão cremoso	R\$ 21,78	R\$ 448.614,64	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	R\$ 24,75	3,43%	R\$ 25,60	R\$ 527.297,06
9	12167	Queijo minas padrao	R\$ 42,72	R\$ 420.748,00	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	R\$ 48,55	1,75%	R\$ 49,40	R\$ 486.493,22
8	10137	Queijo parmesao	R\$ 51,96	R\$ 344.379,45	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	R\$ 59,05	1,44%	R\$ 59,90	R\$ 396.973,23
6	10073	Creme de leite tetra pack		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
11	13055	Queijo emmental		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
10	10195	Doce de leite db2 sazonal		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
21	13788	Manteiga President		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
16	10735	Leite integral pasteurizado tipo A		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
14	10105	Leite de em po desnatado		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
42	10107	LEITE UHT LONGA VIDA INTEGRAL		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
13	10151	Cream cheese	R\$ 21,78	R\$ 122.185,80	0,00%	12,00%	0,00%	0,00%	R\$ 24,75	3,43%	R\$ 25,60	R\$ 143.615,94
27	13855	Doce de leite db2 para gelato		R\$ 0,00					R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00



Total de 10 comandos/ prompts, testando e ajustando até chegar no modelo desejado para essa necessidade

- ✓ Automatizar a consolidação de colunas de vários arquivos excel em outra planilha
- ✓ Criar a planilha de destino automaticamente.
- ✓ Consolidar colunas específicas de arquivos excel em outra planilha, especificando na macro de qual aba e qual coluna quero extrair os dados.
- ✓ Trazer os dados somente como valores, sem as fórmulas.
- ✓ Os dados devem ser colados diretamente lado a lado, sem espaço entre as colunas, na planilha de destino.
- ✓ Verificar se a planilha está protegida, e caso esteja, insira um código para desprotegê-la.
- ✓ Inserir o nome do arquivo na primeira linha acima dos dados copiados.



Documento do Microsoft Word



Resultado

Consolidação e Equalização de processos de RFQ



Alphaco	Bottari	Catupiry	Concen	Cruzilia	Econata	Frimesa	Gvinah	Itambe	LaticíniosXand	Neolat Ipanema
PREÇO UNITÁRIO BRUTO (com todos os	PREÇO UNITÁRIO BRUTO	PREÇO UNITÁRIO BRUTO	PREÇO UNITÁRIO BRUTO	PREÇO UNITÁRIO BRUTO						
		R\$ 40,86	R\$ 32,50	R\$ 37,00	R\$ 36,82	R\$ 48,08				
				R\$ 21,00						
R\$ 28,25						R\$ 17,56				
		R\$ 51,83		R\$ 24,60		R\$ 39,61				
						R\$ 34,08	R\$ 40,22			R\$ 23,19
						R\$ 20,81				
				R\$ 69,90		R\$ 84,16				R\$ 49,15
				R\$ 44,90		R\$ 41,63				R\$ 43,33
				R\$ 77,86		R\$ 101,58				
						R\$ 7,63				
R\$ 24,35		R\$ 24,83				R\$ 49,53				R\$ 21,84
									R\$ 5,42	
						R\$ 102,64				
						R\$ 7,63				
		R\$ 35,96		R\$ 30,00		R\$ 41,51	R\$ 36,84			R\$ 33,00
	R\$ 30,84					R\$ 23,41				
			R\$ 31,48	R\$ 37,00		R\$ 48,08	R\$ 42,66			R\$ 32,90
				R\$ 49,90		R\$ 95,87				
				R\$ 22,95		R\$ 24,78				R\$ 14,03
				R\$ 49,90		R\$ 65,48				R\$ 53,91
R\$ 41,00										
				R\$ 59,90		R\$ 101,58				



Etapa 7 - Conduzir Processo de Negociação



Preparação da negociação: análise de dados, definição de estratégias, e simulações.



Geração de scripts: criação de argumentos personalizados para reuniões e contrapropostas.



Simulações de negociação: treinamentos com IA como fornecedor virtual.



Análise de propostas: comparativos automáticos entre fornecedores e identificação de riscos.



Leilão reverso: apoio na redação do edital, definição de critérios e análise de lances em tempo real.



Insights em tempo real: sugestões e alertas durante a condução da negociação.



Pós-negociação: relatórios automáticos de savings e aprendizados para futuras negociações.



Liste os principais argumentos que um fornecedor pode usar para justificar o aumento de preço de 10% no fornecimento de peças de manutenção para equipamentos pesados. Para cada argumento, sugira uma resposta estratégica que mantenha a negociação firme, com foco em TCO e previsibilidade contratual



Crie um roteiro de negociação para redução de preço com base em análise de TCO, para compra de serviços de manutenção elétrica industrial. Inclua: introdução, argumentos principais, concessões possíveis e objeções prováveis. O gasto anual é de R\$ 5 milhões /ano, em uma indústria com sede em MG. Me pergunte outros dados para uma resposta mais assertiva



PRINCIPAIS PONTOS DE ATENÇÃO NO USO DA IA GENERATIVA

Protocolo de confidencialidade e privacidade no uso de IA - exemplo



1

Objetivo:

Estabelecer diretrizes de segurança, confidencialidade e uso responsável da IA (ex.: ChatGPT)

Escopo de Consulta:

- Consultas externas (web) apenas com fontes públicas.
- Nenhuma informação sensível ou do cliente será transmitida para fora da IA.

2

Análise e Processamento de Dados:

- Processamento 100% dentro do ambiente da IA.
- Proibido armazenamento, upload ou envio de dados para servidores externos.

3

Prioridade pelo Modo Offline:

- Sempre que possível, uso do conhecimento interno do modelo (sem internet).

4

Restrições Adicionais:

- Proibido enviar documentos confidenciais para ambientes externos.
- Integrações automáticas com sistemas externos só com autorização formal.

5

Conformidade:

- Alinhado à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).
- Foco em proteção de dados sensíveis e compliance corporativo.

Exemplo de Prompts para Protocolo de Segurança



Prompt 1 – Modo 100% Offline (Sem Consulta Externa – Base Interna Somente)

"ChatGPT, atue em modo 100% offline. Não realize nenhuma consulta à internet, APIs externas ou fontes públicas. Responda exclusivamente com base no seu conhecimento interno ou no conteúdo que eu fornecer. Nenhuma transmissão de dados. Nenhuma coleta externa. Foco total em privacidade."



Prompt 2 – Modo Pesquisa Controlada (Consulta Web Permitida, mas Análise Local)

"ChatGPT, você pode consultar fontes públicas na internet apenas para coleta de dados, mas toda análise, interpretação e produção de respostas deve ser feita exclusivamente no ambiente interno da IA, sem compartilhamento, armazenamento ou transmissão de informações da minha solicitação. Não envie nenhuma informação sensível ou estratégica para fora."

Recomendações essenciais



Transparência em processos e critérios

Capacitação contínua das equipes

Validação humana para todas as decisões críticas

Governança clara com políticas e controles



IA como ASSISTENTE

Estimular o pensamento crítico e a revisão técnica por profissionais experientes.

Outras ferramentas - ChatGPT for Excel



ChatGPT
for Excel

É uma integração da inteligência artificial com o Excel que permite automatizar tarefas, gerar fórmulas, analisar dados e até criar dashboards — tudo com comandos em linguagem natural.

AI.ASK

- **O que faz:** Responde perguntas ou executa tarefas com base em um comando de texto.
- **Usos:** Criar descrições de produtos, resumir relatórios, gerar insights de dados.
- **Exemplo:** =AI.ASK("Resuma o relatório de vendas", A1:P100)

AI.TABLE

- **O que faz:** Cria uma tabela estruturada com base em um comando.
- **Usos:** Gerar tabelas comparativas, listas organizadas, dados tabulados.
- **Exemplo:** =AI.TABLE("Crie uma tabela com os 10 países com maior PIB")

AI.LIST

- **O que faz:** Gera uma lista de itens com base em um prompt.
- **Usos:** Listar cidades, produtos, eventos históricos, etc.
- **Exemplo:** =AI.LIST("Liste os planetas do sistema solar")

AI.EXTRACT

- **O que faz:** Extrai informações específicas de um texto.
- **Usos:** Capturar e-mails, datas, preços, nomes, telefones.
- **Exemplo:** =AI.EXTRACT(A1, "email")

AI.FORMAT

- **O que faz:** Padroniza ou reformata textos.
- **Usos:** Corrigir capitalização, formatar datas, ajustar endereços.
- **Exemplo:** =AI.FORMAT("123 main st, New York", "Endereço com estado e CEP")

AI.TRANSLATE

- **O que faz:** Traduz textos para outro idioma.
- **Usos:** Traduzir e-mails, avaliações, textos técnicos.
- **Exemplo:** =AI.TRANSLATE(A1, "fr") → traduz para francês

AI.FILL

- **O que faz:** Preenche dados ausentes com base em padrões.
- **Usos:** Completar colunas com dados faltantes, prever valores.
- **Exemplo:** =AI.FILL(A1:B3, A4:A7) → usa os dados completos para preencher os incompletos

AI.CHOICE

- **O que faz:** Classifica ou escolhe a melhor opção de uma lista.
- **Usos:** Categorizar sentimentos, tipos de conteúdo, departamentos.
- **Exemplo:** =AI.CHOICE("Ótimo atendimento e entrega rápida", "Positivo, Neutro, Negativo")

Outras ferramentas – Gamma.app



É É uma plataforma de **criação de conteúdos visuais** com suporte à **inteligência artificial**, que permite transformar ideias, textos ou tópicos simples em **apresentações, documentos e páginas web** de forma automática e com design profissional.

O que pode ser feito com Gamma.app

- Gerar **apresentações completas** a partir de um texto simples ou título.
- Criar **pitchs de vendas** com visual profissional em poucos cliques.
- Produzir **resumos de reuniões** ou briefings visuais.
- Criar **roteiros para treinamentos** ou onboarding de equipes.
- Transformar artigos em **documentos interativos** e navegáveis.
- Compartilhar apresentações como **links interativos** (sem necessidade de baixar).

Exemplo prático

Análise de mercado

Uso no Gamma:

“Fazer análise de mercado da categoria de aço carbono, com dados do setor no Brasil e mundo, segmentação do mercado, principais fornecedores, análise das 5 forças de Porter e poder de barganha, estrutura de costbreakdown, cadeia de fornecimento, novidades e tendências do setor.”



LLMs – Large language models



	Ferramenta (LLM)	Categoria	O que faz de melhor (resumo)	Maturidade no Mercado Corporativo	Potencial em Compras / Supply Management
	ChatGPT (OpenAI)	IA generativa multimodal	Produção de textos, códigos, análises e automação de tarefas complexas com alto contexto.	Alto – já amplamente utilizada em empresas globais.	Criação de RFPs, análises de gastos, modelagem de cenários e automação de documentos.
	Gemini (Google)	IA generativa multimodal integrada ao ecossistema Google	Respostas rápidas, integração com Google Workspace e análise de dados.	Médio-Alto – forte no ecossistema Google.	Análises integradas com Google Sheets/Data Studio para KPIs de compras e gestão de fornecedores.
	Microsoft Copilot	IA generativa integrada ao Microsoft 365	Automatiza tarefas no Word, Excel, Outlook e Teams com comandos naturais.	Alto – forte penetração corporativa.	Elaboração automática de relatórios de categoria, análise de contratos e dashboards no Excel/Power BI.
	Claude (Anthropic)	IA com foco em segurança e raciocínio avançado	Produção de textos longos e análises detalhadas com alta coerência e baixo viés.	Médio – crescendo rápido no mercado.	Elaboração de políticas de compras, simulação de cenários de negociação e análise de riscos.
	DeepSeek	IA para análise e otimização de prompts e respostas	Gera respostas enxutas e precisas com custo competitivo.	Baixo-Médio – em adoção inicial.	Uso para análises rápidas de dados de mercado e inteligência competitiva.
	Perplexity	IA de busca e pesquisa com referências	Respostas com fontes verificáveis e integração com pesquisas online.	Médio – popular entre analistas e pesquisadores.	Pesquisa de mercado de fornecedores, tendências e benchmarks com referências confiáveis.

Mais ferramenta de produtividade



Ferramenta	Categoria	O que faz de melhor (resumo)	Maturidade no Mercado Corporativo	Potencial em Compras / Supply Management
Turboscribe	Transcrição de áudio/vídeo com IA	Transcreve reuniões, entrevistas e áudios com alta precisão e rapidez.	Médio-Alto – já utilizada em diversos setores.	Registro e análise de reuniões com fornecedores; criação de atas automáticas.
Crystal	Inteligência comportamental / Comunicação	Analisa perfis e sugere abordagens de comunicação personalizadas.	Médio – uso crescente em vendas e RH.	Apoio em negociações estratégicas, adaptação de linguagem e estratégia por perfil de fornecedor.
Chatvolt	Chatbots e automação de conversas	Cria chatbots treinados com dados específicos.	Médio-Baixo – emergente em empresas de nicho.	Atendimento interno (procurement helpdesk) e suporte a requisitantes para processos de compras.
Gamma	Apresentações e documentos inteligentes	Gera apresentações visuais a partir de textos/ideias.	Médio-Alto – muito usado em marketing e treinamentos.	Elaboração rápida de relatórios de categoria, apresentações para comitês e stakeholders.
Google Studio	Visualização de dados e dashboards	Cria dashboards interativos e conectados a múltiplas fontes.	Alto – consolidado no mercado.	Monitoramento de KPIs de compras, gastos por categoria e performance de fornecedores.
NotebookLM	Pesquisa e organização de conhecimento	Gera resumos e insights a partir de documentos enviados.	Médio – em adoção crescente.	Análise de RFPs, contratos e pesquisas de mercado; suporte à inteligência de compras.
Genspark	Criação de conteúdos e ideias com IA	Produz textos e artigos com base em prompts.	Baixo-Médio – em crescimento.	Desenvolvimento de políticas de compras, manuais e conteúdos de treinamento interno.
Read.ai	Assistente de reuniões	Transcreve, sumariza e destaca tópicos-chave de reuniões virtuais.	Médio-Alto – já integrado a ferramentas corporativas.	Registro de reuniões com fornecedores, controle de follow-ups e ações pendentes.



Perguntas

**AGRADECEMOS
A
OPORTUNIDADE**

**CILENE BIM
CEO**



Nova Solução
Supply Management



INLACCE

INSTITUTO LATINO AMERICANO DE COMPRAS
CORPORATIVA E ESTRATÉGICAS

<https://inlace.com/>

<https://novasolucaoconsultoria.com.br/>

11 9 4497-5366 / 11 3622-1419