Volume 23 Issue 25
Originally issued as A9

Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management
Volume 23 Issue 9 Version 1.0 Year 2023
Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal
Publisher: Global Journals
Online ISSN: 2249-4588 & Print ISSN: 0975-5853

Benefits and Challenges of Adopting Disruptive Technologies in Purchasing Management

By Oliveira da Costa Calandrini, Paula Thaynara Sousa do Nascimento Silva, José Carlos Alves Roberto & Sistina Pereira Souto

Centro Universitário

Resumo- A importância de utilizar tecnologias disruptivas para ser um diferencial no mercado, onde os concorrentes não estão buscando novos métodos de inovações, ou seja, preencher um espaço existente com soluções inovadoras que irão transformar e revolucionar os processos existentes, gerando impactos significativos e positivos nas áreas de compra. Transformar e revolucionar os processos existentes, gerando impactos significativos e positivos nas áreas de compra. Quais são os benefícios e desafios enfrentados pelas empresas ao adotarem tecnologias disruptivas na gestão de compras? A metodologia adotada neste artigo envolveu pesquisa bibliográfica para identificar os benefícios e desafios da tecnologia disruptiva na gestão de compras, utilizando fontes de informações relevantes já publicadas. A gestão de compras desempenha um papel estratégico nas empresas atualmente, abandonando a visão burocrática e se tornando um centro de lucros. É essencial planejar, adquirir e avaliar de forma eficiente as compras, com um bom uso da tecnologia e automação, mapeando o processo e desenvolvendo uma estratégia sólida.

Palavras-Chaves: *tecnologia disruptiva. gestão de compras. inovação.*

GJMBR-A Classification: *LCC: HD30.2-30.28*



Strictly as per the compliance and regulations of:

© 2023. Oliveira da Costa Calandrini, Paula Thaynara Sousa do Nascimento Silva, José Carlos Alves Roberto & Sistina Pereira Souto. This research/review article is distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BYNCND 4.0). You must give appropriate credit to authors and reference this article if parts of the article are reproduced in any manner. Applicable licensing terms are at https://creative-commons.org/ licenses/by-nc-nd/4.0/.

Benefits and Challenges of Adopting Disruptive Technologies in Purchasing Management

Benefícios E Desafios Da Adoção De Tecnologias Disruptivas Na Gestão De Compras Danielle

Oliveira da Costa Calandrini [α], Paula Thaynara Sousa do Nascimento Silva [σ], José Carlos Alves Roberto [ρ] & Sistina Pereira Souto [ω]

Resumo- A importância de utilizar tecnologias disruptivas para ser um diferencial no mercado, onde os concorrentes não estão buscando novos métodos de inovações, ou seja, preencher um espaço existente com soluções inovadoras que irão transformar e revolucionar os processos existentes, gerando impactos significativos e positivos nas áreas de compra. Transformar e revolucionar os processos existentes, gerando impactos significativos e positivos nas áreas de compra. Quais são os benefícios e desafios enfrentados pelas empresas ao adotarem tecnologias disruptivas na gestão de compras? A metodologia adotada neste artigo envolveu pesquisa bibliográfica paraidentificar os benefícios e desafios da tecnologia disruptiva na gestão de compras, utilizando fontes de informações relevantes já publicadas. A gestão de compras desempenha um papel estratégico nas empresas atualmente, abandonando a visão burocrática e se tornando um centro de lucros. É essencial planejar, adquirir e avaliarde forma eficiente as compras, com um bom uso da tecnologia e automação, mapeando o processo e desenvolvendo uma estratégia sólida. A tecnologia disruptiva tem transformado o processo de compras, permitindo a utilização de sistemas de monitoramento, modelos de licitação e compras eletrônicas, além do surgimento de lojas virtuais. As empresas modernas podem otimizar seus processos de compra, tornando-os mais eficientes, transparentes e integrados. A gestão de compras desempenha um papel estratégico nas empresas, sendo influenciada pelas tecnologias disruptivas. A adoção dessas tecnologias traz benefícios para a eficiência, transparência e integração dos processos de compra.

Palavras-Chaves: tecnologia disruptiva. gestão de compras. inovação.

Autor α: Tecnólogo em Gestão da Qualidade pelo Centro Universitário Fametro. e-mail: costa97danielle@gmail.com
Orcid: https://orcid.org/0009-0001-0936-5546
Autor σ: Tecnólogo em Logística pelo Centro Universitário Fametro. e-mail: paulathaynara4@gmail.com
Orcid: https://orcid.org/0009-0006-6415-6962
Orientador ρ: Mestre em Engenharia de produção pela Universidade Federaldo Amazonas. e-mail: jose.roberto@fametro.edu.br
Orcid: https://orcid.org/0000-0001-9953-8342
Co- Orientador ω: Especialista em Docência do Ensino Superior pelo CentroUniversitário Nilton Lins. e-mail: Sistinasouto@gmail.com
Orcid: https://orcid.org/0009-0006-7857-9296

I. Introdução

O artigo irá tratar de um estudo bibliográfico realizado com o propósito de mostrar os benéficos e desafios da tecnologia disruptiva na gestão de compras. Com a globalização percebe-se que o setor de compras vem se tornando essencial e que está interligado a todos os outros setores da empresa, influenciando e sendo influenciado e com a aplicação da tecnologia disruptiva que é uma inovação que transforma abruptamente, tem a possibilidade de trazer grande melhorias nos processos de aquisições, uma delas seria a reduções de custos, melhorias no fluxo de informações, aumento da eficiência e competitividade, e fidelização de fornecedores e clientes.

O setor de compras não possuía uma grande importância nas organizações, até perceberem a necessidade de uma boa gestão de compras. Com as mudanças constantes, as empresas sempre buscam inovar, no entanto, algumas empresas resistem em adotar novas estratégias e tecnologias, o que pode resultar em perda de oportunidades no mercado, falta de competitividade e dificuldades em se adaptar às mudanças.

Objetivo geral deste artigo é mostrar que a integração de tecnologias disruptivas no processo de compras tem a possibilidade trazer grandes benefícios e com novas adoções consequentemente vem os desafios, mas escolhendo a ferramenta correta, mapeando os processos e buscando sempre inovar, pode trazer grandes resultados. É importante que as empresas estejam dispostas a abraçar a inovação.

O termo inovação disruptiva, segundo Roger Medke (2019), é uma inovação que cria uma rede de mercado e valor e, por fim, interrompe uma rede de valor e mercado existentes, deslocando empresas, produtos e alianças líderes de mercado. Ou seja, é o rompimento de um modelo de negócio tradicional sendo executado de forma diferente, criando assim uma rede ao redor desse novo negócio.

Bráulio (2020) definiu gestão de compras como uma função que busca maior eficiência na aquisição de

© 2023 Global Journals

materiais na quantidade certa, no tempo certo e com preçojusto. É, portanto, uma função de suprimento.

Para as organizações adotarem novos métodos e processos chegamos a um questionamento, quais são os benefícios e desafios enfrentados pelas empresas ao adotarem tecnologias disruptivas na gestão de compras?

A metodologia adotada neste artigo envolveu pesquisa bibliográfica utilizando fontes de informações como livros, teses, artigos e sites como referências, fazendo uma coleta de dados sobre os processos e rotinas dos compradores, a fim de fornecer informações que possam auxiliar na implementação bem-sucedida dessas tecnologias

Acredita-se que ao longo das etapas da pesquisa por meio da análise e seleção das tecnologias mais adequadas, a implementação de um novo processo pode trazer resultados que permita verificar a efetividade da tecnologia disruptiva na gestão de compras, identificando os benefícios e desafios associados à sua adoção.

II. Fundamentação Teórica

a) Gestão De Compras

Segundo os autores Anselmo e Junior (2021) A gestão é fundamental em todos os departamentos de uma organização, pois proporciona organização e orientação das atividades. A administração de compras e suprimentos desempenha um papel crucial e essencial na redução de custos em uma organização.

A gestão de compras é um processo necessário para um bom gerenciamento dentro de uma organização, isso porque o setor de compras atualmente se inter- relaciona com todos os outros setores da empresa, influenciando e sendo influenciado. Com o passar dos anos, a função de compras e suas áreas correlatas vem ganhando mais espaço.

Ferrer (2013), afirma que uma maneira de iniciar o processo é reformulando o modo como planejamos, adquirimos e avaliamos. Atualmente, há uma tendência de gastar mais tempo na execução das compras do que no seu planejamento. Isso impede que a organização aproveite plenamente as vantagens de escala e alcance, que estão nos extremos do processo e exigem uma inteligência centralizada para serem integrados de forma eficaz.

Atualmente as empresas que não possuem uma boa gestão de compras dificilmente conseguirão se destacar, pois quando há um controle de compras eficiente automaticamente ganharão uma série de diferenciais como agilidade no cumprimento das tarefas, e mais transparência de informação para clientes internos eexternos, diminuição de custos e entre outros.

Para Dezolt e Barbosa (2017) por meio da implementação de um sistema de monitoramento das compras, será viável estabelecer um modelo de aprimoramento contínuo na aquisição, com a finalidade de difundir o padrão de excelência dos estados que apresentam um desempenho superior.

Para ter uma gestão de compras eficiente é necessário mapear seu processo, desenvolver uma boa estratégia, monitorar vendas e estoque, ter uma variedade de fornecedores e confiáveis, automatização e um bom uso da tecnologia, para que no final a empresa gere bons frutos.

b) Tecnologia Disruptiva

De acordo com Rodrigues (2021), a disruptivas não é um fenômeno novo em si. Foi a evolução que tornou possível desenvolver diferentes maneiras de fazer ou facilitar atividades importantes em certos momentos da história. Grandes revoluções surgiram da.

A criatividade humana, encurtando distâncias, aumentando a produção, provocando conflitos e impondo restrições quando o resultado resultante tem uma grande capacidade de causar danos. Nesse sentido, a inovação não é necessariamente algo positivo ou negativo. É apenas diferente do normal em um determinado momento. Para alguns, isso por si só pode não deixar paradigmas previamente estabelecidos. Para outros, é seu requisito básico.

Para Medke (2019), se considerarmos o sucesso de todos os negócios como sendo resultado da disrupção, as empresas que alcançarem o topo de maneiras distintas serão consideradas fontes de insights para uma estratégia comum de sucesso. No entanto, isso pode ser perigoso porque os gerentes podem misturar e combinar comportamentos que provavelmente entrarão em conflito entre si, dificultando a obtenção dos resultados desejados. Geralmente, os princípios utilizados para definir a natureza disruptiva estão vinculados à melhoria do custo-benefício dos processos que ela gerencia, ao seu desempenho prático ou à inovação que apresenta. As mudanças a que assistimos são profundas, porque neste século voltamos a colocar o ser humano no centro de tudo. Isso irá resultar em consequências culturais disruptivas. Além disso, considerando que tanto os trabalhos tradicionais como intelectuais estão ameaçados de substituição pela robotização e IA.

Segundo Silveira (2021) aplicação de tecnologia nos processos de aquisições proporciona maior agilidade para lidar com a complexidade, esperando o tempo de seleção de novos fornecedores, verificando o tempo de pré-qualificação de fornecedores e permitindo licitações mais competitivas com ciclos mais curtos. Em suma, esses avanços na eficiência operacional decorrentes do uso da tecnologia resultam em redução de tempo, custo e maior evolução no departamento de compras.

A tecnologia disruptiva causa uma revolução no processo ou organização se tornando nova diante ao

© 2023 Global Journals

um novo mercado, seja ela trabalhando com produto ou serviço. Essa definição é consistente com o conceito geralmente aceito de tecnologia disruptiva, que inclui inovações que mudam a maneira como as coisas são feitas para se tornarem mais automatizadas.

Destaca-se que se considerarmos o sucesso dos negócios como resultado da disrupção (inovação), as empresas que alcançarem o topo de maneiras distintas podem se tornar um diferencial com estratégias de sucesso. Essa perspectiva ressalta a importância de uma abordagem minuciosa e coerente ao adotar tecnologias disruptivas, pois precisa ter planejamento estratégico visando benefícios e possíveis impactos.

Em resumo, esses autores ressaltam a importância de inovação, estratégia consistente, compreensão das transformações culturais e adoção responsável dessas tecnologias para obter benefícios positivos.

c) Tecnologias Disruptivas Na Gestão De Compras

A partir dos primeiros graus da sociedade, a técnica tem sido uma parte integrante de todas as atividades, ações e reações humanas, representando a evolução na relação entre os seres humanos na sociedade e com a natureza (Santos, Marco e Möller, 2019). A sua técnica pode ser entendida como um meio pelo qual os seres humanos realizaram práticas para suprir suas necessidades básicas, como exemplificado pela produção de um martelo pelos neandertais, devido à sua falta de habilidades instintivas.

O avanço da tecnologia, especialmente na área da informática, apresentou novas possibilidades para o mundo corporativo. A área de compras também se beneficiou desse progresso e incorporou essas novas tecnologias em seu trabalho. Surgiram, a partir dos anos 90, modelos de licitação e compras eletrônicas, pregões eletrônicos e o surgimento de lojas virtuais. (SILVEIRA, 2021)

O setor de compras deve buscar adquirir conhecimento e habilidades para gerenciar estratégias eficazes, bem como investir em tecnologias e metodologias queimpulsionam a evolução do processo de compras. Isso é essencial para reduzir custos, otimizar o uso de materiais de grandes estoques e outros aspectos relacionados. (ANSELMO E JUNIOR (2021)

Ao decorrer dos anos com o aumento da competitividade, as empresas sempre têm que buscar inovação para se manter no mercado, isso inclui melhorias no processo como todo. Quando a empresa resolve buscar uma nova estratégia e inovação, pode trazer grandes benefícios

Neste mundo globalizado e informatizado em que as empresas vivem, cada vez mais nota-se a importância da utilização de novas tecnologias de compras e da implantação de técnicas mais vantajosas que busquem a integração entre clientes e fornecedores a fim de melhorar a qualidade de serviços e/ou produtos (BAILY, et al., 2013)

Diante do ambiente competitivo das empresas, a tecnologia vem trazendo grandes melhorias em vários processos, como a facilidade de interagir com os fornecedores, a grande capacidade de armazenar informações e enviar, captar novosclientes e fidelizar.

O Sistema de informações gerenciais é um software que tem a finalidade de auxiliar o gestor nos processos gerenciais da empresa, trazendo agilidade, segurançano armazenamento de dados, e claro, muita facilidade no controle das atividades administrativas e operacionais, descartando a necessidade de anotações manuais.

A tecnologia desempenha um papel importante na gestão de compras nas empresas modernos. O avanço tecnológico e a aquisição de sistemas informatizados estão permitindo que as organizações agilizem seus processos de compras, tornando-os mais eficientes, transparentes e integrados. Para resolver esse problema, as empresas podem aplicar práticas e políticas de segurança rigorosas. incluindo o uso de firewalls criptografia de dados autenticação de usuário investigando atividades suspeitas e backups regulares. Além disso, a confidencialidade dos dados deve ser garantida, garantindo que as informações coletadas sejam colocadas apenas para os fins especificados da transação e que o consentimento da parte interessada tenha sido obtido corretamente. Conformidade com os regulamentos.

d) Empresas Que Não Avançam Com A Evolução Da Tecnologia

Em um mundo em constante evolução tecnológica e dinamismo nos mercados, as empresas enfrentam o desafio de se adaptar às mudanças para se manterem competitivas. No entanto, há organizações que resistem em adotar uma nova estratégia, permanecendo presas a métodos ultrapassados. (VARELA, 2015)

Uma das principais desvantagens de empresas que não adotam uma nova estratégia é a perda de oportunidades de mercado. Ao se negarem a acompanhar as tendências e inovações, essas empresas deixam de identificar e explorar novas demandas e necessidades do mercado e dos clientes. Consequentemente, sofrem perdas de ter uma chance de expandir seus negócios, alcançando novos mercados eassim garantindo sua sobrevivência a longo prazo. (CARVALHO, 2017)

A falta de adoção de uma nova estratégia pode resultar na perda de competitividade em relação aos concorrentes que estão atualizados e alinhados comas tendências do mercado. As organizações que não

© 2023 Global Journals

acompanham a inovação são consideradas atrasadas onde correm o risco de ficarem para trás em termos de inovação, qualidade do produto/serviço, atendimento ao cliente e reputação da marca. Essa perda de competitividade pode impactar na perda de clientes, dificuldade em despertar talentos e até mesmo ameaçar a sobrevivência do negócio/organização. (GUERREIRO, 2017).

As empresas que se recusam a adotar inovações estratégicas poderão enfrentar diversas desvantagens que podem prejudicar seu crescimento e sucesso. A perda de oportunidades no mercado, a estagnação, a má gestão e a falta de competitividade são apenas algumas das consequências negativas da não adaptação às mudanças atuais. Portanto, é necessário que as empresas estejam dispostas a abraçar a inovação, adotar estratégias e estar vigilante às demandas do mercado, a fim de preservar sua relevância e prosperidade no mundo empresarial cada vez maisdinâmico.

e) Benefícios Da Adoção De Tecnologias Disruptivas Na Gestão DeCompras

O dia a dia das pessoas vem se transformado por conta da tecnologias disruptivas e consequentemente nas empresas e no setor de compras, com isso é necessário se preparar para a disrupção em todos os aspectos, DOMBROWSKI; WAGNER, 2014 citou brevemente que com o avanço das inovações tecnológicas, acompanhamos as mudanças radicais ao longo das décadas, ocorrendo desdobramentos nos âmbitos sociais, políticos e econômicos, este conjunto de inovações e evoluções é denominado como uma revolução industrial.

Isso pode significar uma melhoria no relacionamento com fornecedores e o gerenciamento mais eficaz da cadeia de suprimentos, com fornecimento estratégico e melhor controle dos gastos, capturar instantaneamente preços, realizarem análises mais inteligentes para prever preços futuros, evitar riscos de fornecimento e atender a todas as necessidades internas rapidamente. A tecnologia da informação entre os quais os sistemas de informação podem ajudar todos os tipos de empresas a melhorarem a eficiência e a eficácia dos seus processos de negócios e tomada de decisão, fortalecendo, assim, suas posições competitivas em um mercado em rápidatransformação (WAKULICZ, 2016).

Quando uma empresa adota novas tecnologia no setor de compras, elas têm como benefícios:

- Melhoria na experiência dos fornecedores: A transformação digital proporcionou uma experiência mais ágil e satisfatória para os fornecedores. A implantação de plataformas digitais e sistemas de comunicação eficientes facilitou a interação entre compradores e fornecedores, tornando o processo de negociação e compra mais transparente e eficaz. Essa melhoria na experiência resultou em parcerias mais sólidas e benéficas para ambas as partes.
- Aumento da produtividade do comprador a partir das soluções implantadas, é possível utilizar softwares e programas que otimizem os processos empresariais, eliminando em muitos casos os controles manuais. Dessa maneira, as atividades se tornam mais produtivas, estratégicas e ágeis.
- Otimização do processo de compras na adoção de tecnologias disruptivas permitiu agilizar e automatizar as etapas do processo de compras, resultando em redução de tempo e custos. A utilização de ferramentas digitais facilitou a busca por fornecedores, a comparação de preços e a realização de transações, contribuindo para uma gestão mais eficiente das compras.
- Mais agilidade no processo de decisões com o auxílio de indicadores de desempenho, projeto organizacional, competências, entre outros.
- Aumento da compreensão teórica e prática sobre os processos, ampliando as possibilidades de reflexão, diálogo e ação voltada ao desenvolvimento e aprimoramento dos mesmos.
- Redução de tempo e custos dos processos, com enfoque econômico- financeiro
- Melhoria do fluxo de informações.
- Padronização nos processos de compras.
- Aumento da satisfação dos clientes.

Como todas as empresas buscam obter vantagens competitivas, a tecnologia pode ajudar a obter essa vantagem sobre os concorrentes e também pode contribuir para que a empresa a obtenha insights que, de outra forma, seriam difíceis de seremgerados e isso permite que as cadeias de suprimentos tragam mais valor aos negócios. Segundo Spricigo 2018, as empresas estão cada vez mais buscando alguma forma de crescimento no mercado que hoje está cada vez mais competitivo e ninguém vai querer ficar para trás nesta corrida.

f) Desafios Da Adoção De Tecnologias Disruptivas Na Gestão DeCompras

A marca distintiva da atual geração é a comunicação em tempo real, social, integrada e colaborativa. O surgimento, desenvolvimento e ampla disseminação da Internet e suas aplicações representam o maior marco dessa revolução. (SILVEIRA, 2021).

A implementação de um modelo mais automatizado nos processos de compras é influenciada por vários fatores, como questões culturais, processos padronizados, incentivos e a utilização de sistemas informatizados de apoio. Um dos desafios consiste em promover uma mudança cultural que conscientize as

© 2023 Global Journals

equipes sobre a relevância da mensuração e do uso dessa informação como estratégia de aprendizado e aprimoramento contínuo das compras. É crucial mudar esse paradigma, pois muitas vezes há uma percepção equivocada de busca por culpados e responsabilização. Um bom modelo poderá mensurar e ajudará as equipes a priorizar os problemas, identificar suas causas e propor ações de melhoria mais efetivas, contribuindo para aprimorar a qualidade das compras. (DEZOLT E BARBOSA, 2017).

A implementação de tecnologias disruptivas na gestão de compras se depara com desafios significativos nas empresas. Entre os principais desafios, destaca-se a resistência à mudança por parte da alta direção e dos colaboradores, que muitas vezes estão familiarizados com métodos tradicionais e têm receio de adotar novas tecnologias. Além disso, a implementação de sistemas e softwares disruptivos exige investimentos financeiros e de recursos humanos, o que pode se tornar um obstáculo para algumas organizações. A falta de conhecimento e capacitação também pode ser um desafio, pois os profissionais precisam se adaptar com as novas ferramentas e aprender a utilizá-las com maestria. Por fim, a integração dessas tecnologias com os sistemas existentes e a garantia da segurança da informação são desafios adicionaisque demandam atenção. Portanto, é fundamental que as empresas sejam ousadas a enfrentar esses desafios e busquem alternativas inovadoras para fomentar a transformação digital em suas operações de compras.

É fundamental promover uma mudança de mentalidade que conscientize as equipes sobre a importância da mensuração de resultados e do aproveitamento dessas informações como estratégia de aprendizado e melhoria contínua nas compras. Nesse sentido, é essencial romper com a percepção falaciosa de que o objetivo principal do modelo é atribuir culpa e responsabilizar indivíduos. Um modelo eficiente de mensuração permitirá que as equipes priorizem os problemas, identifiquem suas causas e proponham ações de melhoria mais eficazes, contribuindo assim para aprimorar a qualidade do processo de compras.

i. *Segurança De Dados E Privacidade*

No cenário global, as empresas enfrentam cada vez mais ameaças à segurança e confidencialidade dos dados. No Brasil, com a LGPD e a possibilidade de sofrer punições rigorosas, fica evidente que uma das principais preocupações das empresas atualmente é a proteção dos dados coletados. No entanto, é esperado que as empresas encontrem dificuldades para se adequar à LGPD e estejam em compliance com suas exigências. (PALUDETTO, 2019).

Com a promulgação do Regulamento Geral de Proteção de Dados (LGPD), juntamente com o aumento do uso de tecnologia e casos de violações de segurança de dados pessoais, medidas precisam ser tomadas para proteger os indivíduos de possíveis violações das informações. Assim, vivemos o compliance digital e as boas práticas de governança, que estabelecem critérios para o tratamento de dados pessoais e diretrizes a seguir nas políticas de privacidade e segurança da informação. (D'AVILA, SILVA, E ARAÚJO, 2021)

A empresa deve ter ciência de que, quanto mais controles de segurança forem implementados, maiores serão os benefícios com os processos, reconhecimento no mercado, mas de contrapartida maiores serão os custos relacionados à implantação e manutenção dessas medidas protetivas. Esses custos podem se manifestar de forma financeira, de tempo ou operacional. Portanto, cabe à organização,representada por seus líderes, a responsabilidade de determinar o nível de rigor dos controles de segurança. Esse é um dos principais desafios enfrentados na gestão da segurança da informação. (FONTES, 2020)

Os autores discutem a preocupação crescente das empresas em relação à segurança e confidencialidade dos dados, tendo o cenário atual do Brasil devido à vigência da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Espera-se que as empresas possam enfrentar desafios para se adequar à LGPD e cumprir suas exigências. Pode- se destacar a importância do compliance e das boas práticas de governança para proteger os dados dos clientes/fornecedores e garantir a privacidade dos indivíduos de forma completa. O investimento em controles de segurança implicará em custos financeiros, de tempo e operacionais, sendo responsabilidade da organização definir o nível de rigor desses controles. A gestão da segurança da informação lida com esse desafio como um dos seus principais aspectos.

Em suma, garantir a segurança e a privacidade dos dados durante o processo de aquisição é fundamental para conquistar a confiança de clientes e fornecedores, proteger a reputação da empresa e cumprir os regulamentos aplicáveis. Ao adotar medidas de segurança eficazes e implementar uma cultura de proteção de dados, asempresas podem reduzir riscos, proteger informações confidenciais e conduzir transações comerciais com segurança e ética. A segurança e confidencialidade dos dados são aspectos importantes a considerar durante o processo de compra. Os fornecedores estão se tornando uma preocupação crescente para as organizações. São necessárias medidas de segurança adequadas para garantir a integridade, confidencialidade e disponibilidade dos dados em todas as fases do processo de aquisição.

© 2023 Global Journals

ii. *Capacitação E Treinamento Dos Profissionais De Compras*

É fundamental que um profissional alcance um nível de desempenho excelente. Para isso, é necessário investir na aprendizagem contínua desse indivíduo, pois somente através do conhecimento adquirido durante sua formação profissional iniciale do aprimoramento por meio de educação adicional e prática desenvolvida, esse indivíduo poderá se tornar um especialista altamente qualificado. Isso implica em expandir suas habilidades e competências, o que muitas vezes resulta em mudanças de atitude, possibilitando a transformação de ferramentas operacionais em ferramentas funcionais com a capacidade de atingir os mais altos padrões de qualidade exigidos. (LEITE E LOTT, 2013)

Para os autores Marchi, Souza e Carvalho (2013), o atual ambiente de mercadoé impulsionado por uma competição cada vez mais acirrada entre empresas cuja sobrevivência e crescimento dependem de formas de se diferenciarem no ramo em que atuam. Melhorias como a criação de novos produtos e a aplicação de novas tecnologias em seus processos produtivos são rapidamente alcançadas e até mesmo superadas pelos concorrentes se houver disponibilidade de recursos financeiros. Nesse contexto, faz sentido seguir processos centrados nas pessoas, ou seja, a diferenciação por meio da valorização de competências importantes para a manutenção da vantagem competitiva. Diante dessa necessidade, a formação do capital humano conhecido como treinamento e desenvolvimento de pessoas é, sem dúvida, um investimento cada vez mais implacável na gestão das organizações.

Investir em programas de treinamento de funcionários é essencial para o crescimento das empresas. Aquelas que não investem em seus colaboradores enfrentam dificuldades para competir no mercado devido à falta de profissionais qualificados para ocupar determinados cargos. Por outro lado, as empresas de sucesso priorizam o treinamento e desenvolvimento de sua equipe, o que resulta em resultados extremamente positivos. Esses investimentos são compensados com o aumento da produtividade, melhoria nos níveis de qualidade em diversas áreas, maiorsatisfação dos clientes e, por fim, o tão esperado aumento nos lucros e resultados. (SILVA, KOLLING e CORNELIUS, 2017)

A educação e o treinamento dos profissionais de compras desempenham um papel fundamental no sucesso e na eficiência dos processos de compras. À medida que a tecnologia avança e as práticas de gestão evoluem, é imperativo que os profissionais se mantenham atualizados e prontos para enfrentar os desafios de um ambiente de compras em constante mudança. Por meio de programas de qualificação e treinamento, os profissionais podem aprimorar suas habilidades em negociação, análise de mercado, gestão de fornecedores, tomada de decisão e uso de ferramentas tecnológicas. Além disso, o treinamento também pode abranger aspectos éticos e legais relacionados à compra e ao cumprimento de normas e regulamentos. Ao investir na capacitação e no desenvolvimento contínuo dos profissionais de compras, as organizações podem aumentar sua expertise, otimizar processos, reduzir riscos e alcançar resultados mais positivos em suas atividades de aquisição.

g) *Sistema Informação Gerencial (Sig/Erp) Na Gestão De Compras*

Antonio de Loureiro (2016) abordou a definição de Sistema de informação gerencial (SIG/ERP) como uma ferramenta principal da tecnologia (TI) para integrar com os processos decisórios dos negócios privados ou governamentais. A sintonia dainformação SIG/ERP gera informações acerca do funcionamento do processo de compras, auxiliando nas tomadas de decisões organizacionais

Informatizar o que antes era totalmente manual, e transformar dados em informações para apoiar a gestão da empresa, em formato e tempo necessário e independente do desenvolvedor do software no final servirá para o mesmo objetivo, que é controlar a empresa, torná-la mais ágil e obter acuracidade nas informações para serem disponibilizadas a clientes internos e externos da organização (ANDREA BRANDÃO, 2018). E com isso podemos perceber que o objetivo do SIG/ERP e atender às necessidades, dando uma modelagem da visão sistêmica dos processos como a gestão de compras, ajudando o comprador a desenvolver novas direções, como identificar problemas futuros, reduzir custos, comprar certo e com qualidade, e uma interação melhor com os fornecedores.

Para adotar esse sistema nas organizações é necessário ter todo cuidado para que não ocorra arrependimentos e nem perdas financeiras, e levar em consideração vários aspectos, um desses critérios é se o sistema tem a capacidade de atender a demanda. A verdade é que não existe sistema perfeito, e sim o mais aderente, adequado e oportuno para as empresas, lembrando que o sistema é uma ferramenta e que é necessário ter pessoas aptas para manuseá-la, e que opere com sabedoria e possa fornecer todas as informações e manutenções necessárias para um bom funcionamento.

Um bom exemplo de sistema de SIG/ERP é o SAP que tem a capacidade de determinar as necessidades do que precisa comprar, pedido de compra e todo acompanhamento da solicitação de compra, cotações onde é avaliado os preços, prazo ou qualidade, controla todas as fases envolvidas da administração de suprimentos, faturamentos etc. De

© 2023 Global Journals

acordo com Bastos (2017), o sistema SAP ERP busca satisfazer todas as demandas da organização, por meio da interligação de cada módulo a uma área específica. Esses módulos abrangem diversas áreas, como contabilidade, produção, vendas, compras de insumos, controle de estoque e outras.

Em resumo, é evidente a importância da gestão de compras e da introdução de tecnologias disruptivas neste setor.m Empresas que não desenvolvem tecnologia a tempo correm o risco de ficar de fora e perder oportunidades de mercado. A inovação e o uso estratégico da tecnologia são fundamentais para o sucesso de uma organização.

III. Métodos

a) Quanto À Natureza

A pesquisa científica começa com a pesquisa bibliográfica, na qual o pesquisador busca trabalhos relevantes que tenham sido publicados para entender e analisar o tema da questão de pesquisa a ser realizada. Essa primeira etapa é importante porque verifica se já existe trabalho científico sobre o tema da pesquisa, além de ajudar a identificar questões e aplicar métodos adequados com base em pesquisas publicadas (SOUZA, OLIVEIRA e ALVES, 2021). A pesquisa bibliográfica tem papel fundamental na construção da pesquisa científica, pois permite uma melhor compreensão do fenômeno em estudo. As ferramentas usadas nesta fase incluem livros, artigos acadêmicos, dissertações, teses, anuários, periódicos, estatutos e outras fontes escritas publicadas.

Esta pesquisa adota uma abordagem qualitativa, utilizando artigos bibliográficos como fontes de coleta de dados a partir do ano de 2013. O objetivo é reunir informações relevantes que possam contribuir para a implantação da tecnologia disruptiva no processo de compra e promover a melhoria contínua nos processos do comprador. Espera-se que essas melhorias tenham um impacto positivo nas organizações.

b) Quanto Aos Fins

Conforme Trigueiro (2014, p.3), é essencial dominar certos conceitos e compreender o desenvolvimento da ciência ao realizar uma pesquisa científica. Isso inclui familiarizar-se com os diferentes tipos de conhecimento, métodos de pesquisa e técnicas de coleta e análise de dados. Ao assimilar essas informações, o pesquisador estará capacitado para desenvolver projetos de pesquisa e elaborar relatórios de forma adequada.

Adotou-se uma pesquisa com abordagem descritiva com o objetivo de identificar benefícios e desafios para as organizações relacionados à implantação de tecnologias disruptivas no processo de compras. Para isso, foram coletados dados sobre os processos e rotinas dos compradores, a fim de fornecer informações que possam auxiliar na implementação bem-sucedida dessas tecnologias.

c) Quanto Aos Meios

Segundo Carvalho (2019, p.13), a realização de qualquer pesquisa requer o estabelecimento de uma questão que guiará todo o processo investigativo. Essa questão pode ser formulada na forma de uma pergunta. Esse procedimento desempenha um papel crucial, pois possibilita delimitar a área de interesse da pesquisa, ou seja, o tema proposto pelo pesquisador. Dessa forma, a definição da questão de pesquisa é um passo fundamental para o desenvolvimento do estudo.

Este artigo foi elaborado a partir de uma pesquisa bibliográfica, que envolveu a análise de livros, artigos científicos, dissertações e teses. Essa técnica foi utilizada com o objetivo de identificar a nova visão do mercado em relação à aplicação da tecnologia no setor de compras.

IV. Considerações Finais

A gestão de compras vem se tornado fundamental dentro de uma organização mostrando que está interligado com todos os setores. E quando uma empresa busca inovação no setor de compras consequentemente vem trazendo benefícios e desafios. A tecnologia disruptiva é apresentada como um fenômeno que muda a forma como trabalhamos e a implementação responsável dessas tecnologias é apontada como a base para resultados positivos.

O objetivo geral do artigo foi pontuar dados relevantes sobre a importância da integração de tecnologias disruptivas no processo de compras, onde poderá reunir grandes benefícios e desafios, promovendo a melhoria contínua nos processos na gestão de compras.

E para atingir esses objetivos fizemos a seguinte questionamento, quais são os benefícios e os desafios da tecnologia distuptiva na gestão de compras. E com resultado identificamos que é possível fazer grandes mudanças quando uma organização está disposta a ser um diferencial no mercado, apesar dos desafios que será enfrentado, a adoção de tecnologias disruptivas na gestão de compras irá trazer grandes benefícios como, melhoria na gestão de contratos e relacionamento com fornecedores, maior produtividade, redução de tempo, redução de custo, automatização dos processos, captações de novos clientes.

E importe ressaltar que para adotar grandes mudanças é fundamental a organização possuir um planejamento, uma delas é saber se possui a capacidade de adotar novos processos, novas tecnologias, se a nova ferramenta de implementação irá atender todos os requisitos, se possuem pessoal treinados e entre outros.

© 2023 Global Journals

Espera-se, que as empresas deem maior importância da gestão de compras dando ênfase nas tecnologias disruptivas. Tendo em vista, que as mesmas correm o risco de perderem espaço no mercado, a inovação e o uso estratégico da tecnologia são fundamentais para o sucesso de uma organização.

Referências Bibliográficas

1. ANSELMO, Amauri; JUNIOR, Marco Antonio Alves de Souza. GESTÃO DE COMPRAS: estratégias usadas como forma reduzir custos. INTERFACE TECNOLÓGIA, SÃO PAULO, ano 2021, v. 18, 31 jul. 2021.
2. BASTO, Pedro Alberto Guimarães. Projetos de implementação de sistemas SAP: Uma análise crítica. RepositóriUm, [s. l.], 2017.
3. DEZOLT, Ana Lucia Paiva e BARBOSA, Gilberto Porto, 2017. Desafios e perspectivas para a comparação do desempenho de compras dos estados e suas boas práticas: A proposta de um meta-modelo de avaliação.
4. DOMBROWSKI, U., Wagner, T. Mental strain as field of action in the 4 th industrial revolution. In: Variety Management in Manufacturing. Proceedings of the 47th CIRP Conference on Manufacturing Systems. Procedia CIRP 17, 100-105. 2014.
5. ERP Sistema de Gestão Problema ou Solução? Rio de Janeiro: [s. n.], 2018. 42 p. ISBN 978-8565317-63-4. Disponível em: https://amz.onl/58fZV5X. Acesso em: 21 jun.2023.
6. FERRER, Florencia. OS DESAFIOS DO SETOR PÚBLICO PARA CONSTRUIR UM NOVO MODELO DE COMPRAS. CANSAD, [s. l.], 2013.
7. FONTES, Edison Luiz Gonçalves. Segurança da Informação: Gestão e Governança: (Conformidade para a LGPD). 1. ed. SÃO PAULO: [s. n.], 2020. v. 1. ISBN 978-65-00-02212-4.
8. GUERREIRO, Kelliane dos Santos. Mapeamento de processos de um setor de compras e implementação de melhorias. RepositóriUm, [s. l.], 2017.
9. LEITE, Paula A. R.. LOTT, Tereza Cristina Carneiro TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL, UMA FERRAMENTA NAS EMPRESAS ATUAIS.. Revista Científica Semana Acadêmica. Fortaleza, ano MMXIII, Nº. 000042, 01/11/2013. Disponível em: https://semanaacademica.org.br/artigo/treinamento-e-desenvolvi-mento-organizaci onal-uma-ferramenta-nas-empresas-atuais. Acesso em: 20/06/2023.
10. MEDKE, Roger. TRANSFORMAÇÃO Digital Disruptiva: Criando um novo Mindset. 1. ed. Santa Catarina: Areia, 2020. 332 p. ISBN 978-85-68703-72-4. Disponível em: https://amz.onl/2DQFYQz. Acesso em: 21 jun. 2023.
11. OLIVEIRA De Marchi, M., SOUZA, T. M., & Carvalho, M. B. de. (2013). Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas. Caderno De Graduação - Ciências Humanas E Sociais - UNIT - SERGIPE, 1(2), 29–40. Recuperado de https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/view/359
12. PALUDETTO, Vitor. Guia Essencial Sobre a Lei Geral de Proteção de Dados: Tudo que você precisa saber sobre a Lei n° 13.709/2018. SÃO PAULO: [s. n.], 2019. v. 1.
13. SANTOS, Paulo Junior Trindade dos; MARCO, Cristhian Magnus de; MÖLLER, Gabriela Samrsla. Tecnologia Disruptiva e Direito Disruptivo: Compreensão do Direito em um Cenário de Novas Tecnologias. Scielo Brazil, [s. l.], 25 nov. 2019.
14. SCHWAB, KLAUS. Começou a 4ª REVOLUÇÃO INDUSTRIAL. [S. l.], 2018. Disponível em: http://www.revistahsm.com.br/inovacao/comecou-4a-revolucao-industrial/. Acesso em: 21 jun. 2023.
15. SILVA, Bráulio Wilker. GESTÃO de Estoques: Planejamento, Execução e Controle. 2. ed. João Monlevade: [s. n.], 2019. 529 p. ISBN 978-85-68703-72-4. Disponível em: https://amz.onl/gPCdEVA. Acesso em: 21 jun. 2023.
16. SILVA, Juliamara Pereira da; KOLLING, Maria Sales; CORNELIUS, Rui Airton. TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO COMO VANTAGEM COMPETITIVA. Criar renovar e empreender, [s. l.], 2017. Disponível em: http://www2.fag.edu.br/coopex/inscricao/arquivos/encitec/20170913223817_arquivo.pdf. Acesso em: 13/06/2023
17. SILVEIRA, A. B. (2021). TECNOLOGIA COMO VANTAGEM COMPETITIVA NA GESTÃO ESTRATÉGICA DE COMPRAS. RECIMA21 - Revista Científica Multidisciplinar-ISSN 2675-6218, 2 (5), e25392. https://doi.org/10.47820/reci-ma21.v2i5.392.
18. SPRICIGO, Bruno. Resumo sobre Indústria 4.0: entenda rapidamente os conceitos e benefícios. [S. l.], 2018. Disponível em: https://pollux.com.br/blog/resumo-sobre-industria-4-0-entenda-rapidamente-os-conceitos-e-beneficios/. Acesso em: 23 jun. 2023.

© 2023 Global Journals