

Para fornecimento de mercadorias

## Portugal reforça ligação com Europa de Leste nos próximos 5 anos

[ 2007/05/17 | 11:32 ] [Editorial](#) MD



**A Europa de Leste vai ganhar durante os próximos anos uma maior importância enquanto fonte de mercadorias para a União Europeia, nomeadamente Portugal, que vai reforçar a ligação a este mercado durante os próximos cinco anos.**

«As empresas da UE podem reduzir os seus fornecedores locais em mais de 20%», são as conclusões de um estudo da CAPS Research, A.T. Kearney e ISM sobre «Obter sucesso num mundo dinâmico: a gestão de aprovisionamento na próxima década».

O estudo vai ter apresentação em Lisboa no próximo dia 17 de Maio numa organização conjunta com a Associação Portuguesa de Compras e Aprovisionamento (APCADEC).

Segundo o mesmo, um vasto conjunto de determinantes, incluindo a globalização, as mudanças demográficas, mudanças na procura dos consumidores, a escassez de recursos, as pressões ambientais, os avanços tecnológicos, a regulação governamental e o activismo estão a remodelar os mercados, as indústrias e os produtos. «As empresas devem ter uma particular atenção ao modo como estas forças irão afectar os seus fornecimentos», sublinham.

## Fornecimentos dos E.U.A., Canadá e Europa Ocidental vão continuar a diminuir

Os resultados do estudo demonstram claramente que as estratégias por categorias terão um forte impacto sobre as fontes geográficas de fornecimento. Os inquiridos afirmaram que a China, a Índia, a Europa de Leste e o Brasil irão continuar a ter uma maior importância enquanto fontes de mercadorias durante os próximos cinco anos, enquanto os fornecimentos oriundos dos mercados dos E.U.A., do Canadá e da Europa Ocidental continuarão a diminuir. As empresas norte-americanas continuarão a procurar no outro lado do Pacífico pelo fornecimento das suas mercadorias, como, por exemplo, na China e na Índia. Enquanto as empresas norte-americanas esperam vir a diminuir os seus fornecedores locais em 20%, as empresas europeias darão passos ainda mais significativos na direcção oposta à dos fornecedores com sede na Europa Ocidental.

As conclusões do estudo demonstram também que uma década inteira em que se assistiu a subidas na maioria dos mercados de fornecedores para o lado dos compradores está a chegar ao fim. Enquanto esta abordagem focada nas despesas proporcionou contributos significativos para os resultados das empresas, o novo desafio consistirá em identificar fornecedores que disponibilizem bens, serviços e/ou experiência que possam contribuir para as receitas destas. Quando for avaliada a carteira de fornecedores actuais ou potenciais antes da realização de um fornecimento, devem ser considerados os activos de valor acrescido, capacidades e benefícios que um fornecedor disponibiliza para além do preço e das especificações.

A concretização deste tipo de relações exigirá uma revolução de mentalidades no sentido do seu afastamento dos fornecimentos tradicionais, que têm como objectivo a exploração do poder de compra, no sentido da gestão de um foco de relacionamento que vise a criação de vantagens competitivas. A anterior fixação nos preços unitários e nas reduções de despesas dará lugar a uma focalização no valor que tenha em consideração a inovação, a optimização da cadeia de valores, a gestão estratégica das despesas, a continuidade dos negócios e a excelência operacional.

### ARTIGOS RELACIONADOS

«Estamos a estudar parcerias na Europa do Leste e em Espanha»

Líder do sector bancário ucraniano abre sucursal em Portugal

Bruxelas pede fim de barreiras a trabalhadores do Leste da Europa