

Política de Compras Corporativa

Estrutura típica

Objetivos da Política

- Garantir transparência e integridade nos processos de aquisição
- Assegurar eficiência, qualidade e competitividade.
- Apoiar a estratégia ESG e de sustentabilidade da empresa.

Princípios e Diretrizes

- Ética, legalidade e conformidade regulatória.
- Igualdade de condições entre fornecedores.
- Combate a práticas ilícitas (fraude, corrupção, suborno).
- Sustentabilidade e responsabilidade socioambiental.

Governança e Responsabilidades

- Definição de papéis e responsabilidades (compradores, gestores, compliance).
- Fluxo de aprovação para aquisições.
- Segregação de funções para evitar conflitos de interesse.

Processo de Seleção e Homologação de Fornecedores

- Critérios técnicos, financeiros e reputacionais.
- Avaliação de compliance (fiscal, trabalhista, ambiental e anticorrupção).
- Cadastro e due diligence de fornecedores.
- Avaliação de risco por segmento ou porte do fornecedor.

Regina Biglia

Conselheira Consultiva e Consultora em
Gestão de Negócios e Governança
Business & Executive Coach
regina.biglia@bigglia.com
Cel: (19) 99118-5202

Rua Rafael Saglioni, 60
Campinas-SP - CEP 1307-611
www.bigglia.com



conectando mentes
e organizações em
alta performance

Critérios de Compras

- Preço, qualidade, prazo de entrega e condições de pagamento.
- Certificações, inovação e agregação de valor.
- Inclusão de fornecedores locais, pequenos e de impacto.

Gestão de Contratos

- Regras para elaboração, assinatura e acompanhamento de contratos.
- Cláusulas obrigatórias de compliance, anticorrupção e ESG.
- Definição de SLAs (Service Level Agreements) e KPIs.

Política de Pagamentos

- Prazos padrão de pagamento.
- Condições para antecipação de recebíveis.
- Definição de mecanismos de alongamento de prazo conforme porte do fornecedor.

Gestão de Riscos e Auditoria

- Monitoramento contínuo da base de fornecedores.
- Revisões periódicas de compliance.
- Canal de denúncias e auditoria independente.

Sustentabilidade e ESG

- Critérios ambientais e sociais na seleção de fornecedores.
- Incentivo a negócios de impacto e economia circular.
- Metas de diversidade e inclusão na cadeia de suprimentos.

Comunicação e Treinamento

- Divulgação clara da política a todos os envolvidos.
- Treinamento contínuo da equipe de compras e fornecedores estratégicos.

Esse conjunto de tópicos costuma ser **padrão em grandes corporações**, adaptado conforme setor (indústria, serviços, varejo, tecnologia etc.).

Regina Biglia

Conselheira Consultiva e Consultora em
Gestão de Negócios e Governança
Business & Executive Coach
regina.biglia@bigglia.com
Cel: (19) 99118-5202

Rua Rafael Saglioni, 60
Campinas-SP - CEP 1307-611
www.bigglia.com

Quadro comparativo entre a política de compras tradicional e adaptação a negócios de impacto

Grandes corporações já aplicam algumas adaptações. Cabe aos negócios de impacto perguntar, propor e negociar — sozinhos ou em parceria — para abrir espaço e ampliar oportunidades

Dimensão	Política de Compras Tradicional	Adaptações para Negócios de Impacto
Objetivos	• Reduzir custos • Garantir eficiência e compliance.	• Garantir transparência • Apoiar impacto social/ambiental • Fortalecer pequenos negócios
Princípios	• Ética • Legalidade • Competitividade de preço.	• Ética • Inclusão • Impacto positivo • Transparência acessível
Seleção de Fornecedores	• Critérios técnicos e financeiros rígidos. • Processos burocráticos.	• Cadastro simplificado • Critérios de impacto socioambiental • Apoio na regularização.
Critérios de Compras	• Preço • Qualidade • Prazo de entrega	• Preço justo • Impacto social/ambiental • Inovação.
Condições de Pagamento	• Prazos longos (30, 60, 90 dias). • Sem flexibilidade.	• Prazos ajustados ao porte do fornecedor. • Opção de antecipação de recebíveis e crédito facilitado.
Gestão de Riscos e Compliance	• Exigência uniforme para todos os fornecedores.	• Exigência mínima proporcional ao risco. • Uso de ferramentas digitais de validação para simplificar.
Sustentabilidade e ESG	• Critérios opcionais, muitas vezes voltados só à reputação.	• Metas claras de compras de impacto, diversidade e economia circular.
Comunicação e Acompanhamento	• Política divulgada internamente. • Pouco suporte ao fornecedor.	• Comunicação clara • Suporte contínuo • Capacitação em governança e finanças para negócios de impacto.