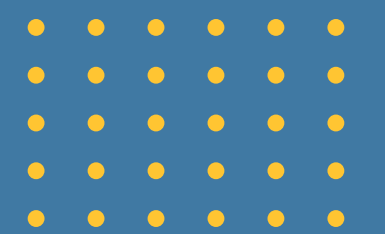


► **LOUREIRO** CONSULTORES

Como escolher uma
solução de Gestão de
reembolsos.

Passos estratégicos de contratação



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO



Nos últimos anos a digitalização dos processos tomou proporções ainda mais significativas. De acordo com uma pesquisa global realizada pela KPMG, cerca de 67% das empresas aceleraram sua estratégia de transformação digital em decorrência do COVID-19.

Hoje nas empresas, há uma grande variedade de despesas realizadas pelos colaboradores, como transporte por aplicativo, alimentação, passagens aéreas, entre outras. Isso torna inacreditável que em pleno 2021 tantas organizações ainda adotem processos manuais de prestação de contas, relatórios impressos enviados via malote para o financeiro, pilhas de cupons fiscais e planilhas de Excel sem qualquer automatização. Mas esta é a realidade de diversas empresas.

Neste ciclo de digitalização muitas empresas procuram meios de conectar as prestações de contas dos funcionários em viagens e deslocamentos aos seus ERPs de maneira automatizada, eliminando trabalho manual e garantindo a segurança e confiabilidade dos dados financeiros, entre outras informações cruciais. Tudo isso para permitir à contabilidade uma visão completa das informações para análises mais precisas, e consequentemente, melhor reporte de resultados ao Board, Conselho de Administração e Investidores.

Com o avanço da digitalização e aprimoramento desses processos, contas contábeis não serão mais reduzidas à famosa categoria “Outros”, gerando maior transparência e menor risco de fraudes e desperdícios de recursos. As despesas de viagem são muitas vezes contabilizadas em contas genéricas, como “outros”, devido à morosidade para lançar e controlar estas despesas de forma estruturada.

Esta me parece ser a tendência – elevar a transparência e precisão dos dados relacionados às despesas corporativas, sejam elas realizadas em viagens, deslocamentos locais ou no dia-a-dia da organização. Por isso, neste material vou te mostrar como escolher a tecnologia ideal para apoiar a sua empresa na modernização da gestão de despesas e viagens corporativas.

Afinal, as despesas de viagens corporativas vão muito além do tripé aéreo-hospedagem-locação de veículo, e é preciso que as empresas se atentem a estes detalhes.

Aproveite a leitura!



Fernão Loureiro

CEO Loureiro Consultores

A gestão de despesas nas **empresas brasileiras** já é digital?

Uma pesquisa realizada com 140 empresas participantes da 4ª Conferência HSMAI para Gestores de Viagens e Eventos Corporativos, em agosto de 2019, demonstrou que 42% não ofereciam um sistema de Gestão de Despesas Corporativas aos viajantes. Fernão Loureiro, mentor e organizador do evento, destaca ainda que no ano anterior, apenas 29% ofereciam uma solução digital a seus viajantes.

1. Sua empresa oferece um sistema de Expense Management (Gestão de Despesas Corporativas) aos viajantes?

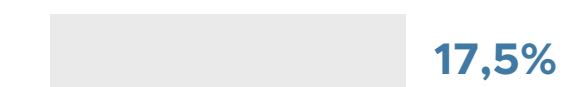
1. SIM



2. NÃO



3. NÃO DECLARADO

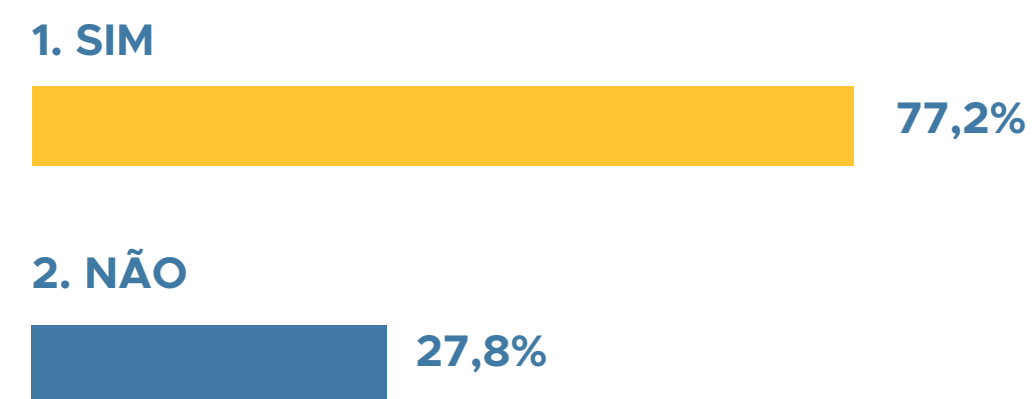


“Ter ou não ter uma solução expense, não é uma questão - adaptando a genial frase de Shakespeare. Ter um software para prestação de contas é necessário, pois torna o processo transparente, inteligente e humano. Estes pontos têm sido percebidos por empresas e gestores, por isso a adesão a estes sistemas vem ganhando destaque.”



Fernão Loureiro
CEO Loureiro Consultores

2. Para os que responderam “Não”, há planos de implementar um nos próximos 12 meses?

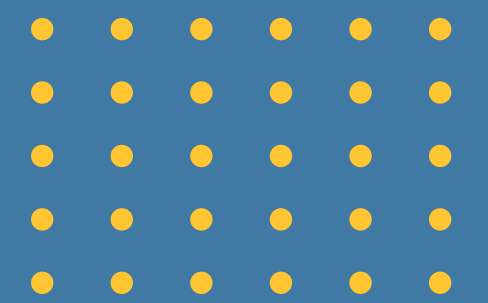


Para os 42% que não forneciam uma solução de gestão de despesas aos viajantes, quase 70% planejavam implantar um sistema de gestão de despesas no próximo ano. O Benchmark Brasileiro em Gestão de Viagens e Despesas, estudo realizado pela Paytrack em 2020, reforça o compromisso de gestores financeiros em adotar estas soluções. No benchmark, cerca de 60% dos respondentes afirmaram já utilizar algum tipo de solução para o processo, seja a solução desenvolvida internamente ou terceirizada.

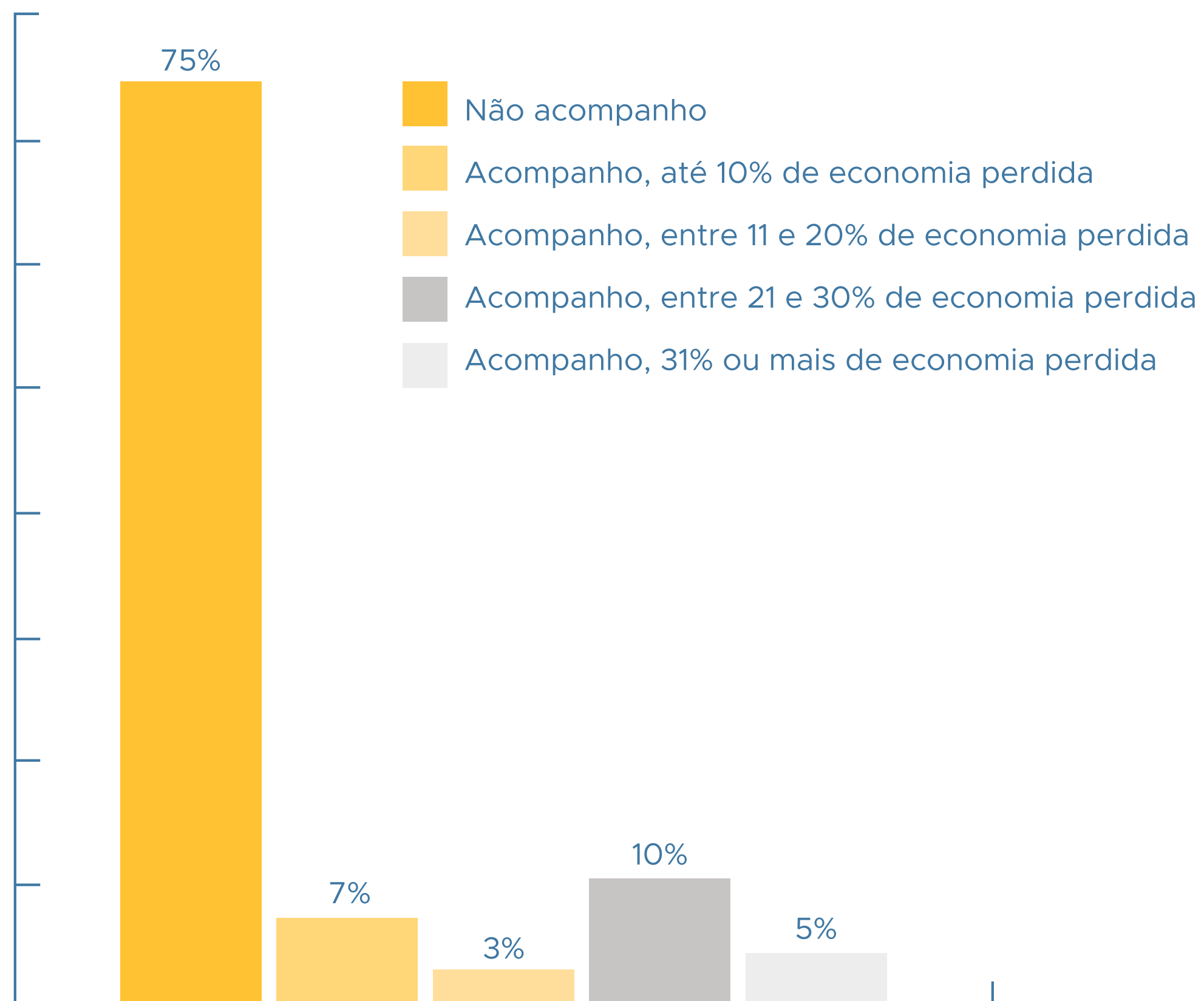
Estes dados demonstram um caminho promissor em que gestores financeiros e de viagem buscam modernizar os processos, simplificando a prestação de contas do viajante e garantindo os dados necessários para a gestão.

Como realizam o processo de solicitação de reembolsos e prestação de contas?





Sua empresa acompanha o custo gerado em políticas violadas? Se sim, qual a economia perdida devido a desvios de política?



No entanto, mais de **70% das empresas** ainda não acompanham o custo gerado por violações de políticas.



Mas, se o dados mais atual nos mostra que 60% das empresas respondentes utilizam uma solução de gestão de despesas, porque não acompanham os custos gerados pela violação de políticas?



A resposta para isso pode estar no tipo de solução contratada ou mesmo na configuração da solução escolhida. Ferramentas que não permitem uma configuração integral das políticas da empresa ou que atendem parcialmente às necessidades da operação, podem dificultar o controle e acompanhamento de indicadores importantes.

A seguir vamos te mostrar como escolher uma solução que atenda a sua operação e te ajude a eliminar custos que derivam da falta de compliance e controle das despesas.

▶ Iniciando o processo de contratação de um software de **Expense Management | Gestão de Despesas**

Um dos maiores desafios das empresas é a condução de processos de licitação que garantam a contratação da solução ideal para a sua operação. Isto é, uma solução com a estrutura ideal de sistema, as integrações necessárias, e que sobretudo entregue a melhor experiência para quem irá utilizá-lo no dia-a-dia, neste caso, o colaborador, ativo mais importante das empresas.

“Nós já validamos inúmeras vezes a importância da experiência do usuário. Soluções de gestão de despesas pensadas para atender exclusivamente às necessidades do time de backoffice estão fadadas a fracassar. Se os usuários tiverem dificuldade e não aderirem à ferramenta, ela entrará em desuso rapidamente e o investimento será em vão.

No Paytrack, por exemplo, 90% dos acessos são via app mobile, porque ele se ajusta ao dia-a-dia da maioria dos usuários.”

- Cibeli Oliveira, Dir. Experiência do Cliente Paytrack

Sua empresa gasta milhares de reais pagando para que seus colaboradores prestem contas de forma manual, uma atividade nada estratégica. Ou ainda, seus colaboradores perdem horas de descanso realizando o processo, o que afeta diretamente sua produtividade e satisfação com a companhia. Estes dois motivos por si só justificam a atenção que deve ser dada ao processo de licitação destas ferramentas.

Por isso, a seguir você verá um guia rápido sobre BIDs ou RFPs, para sua empresa contratar uma solução certa para seus desafios.



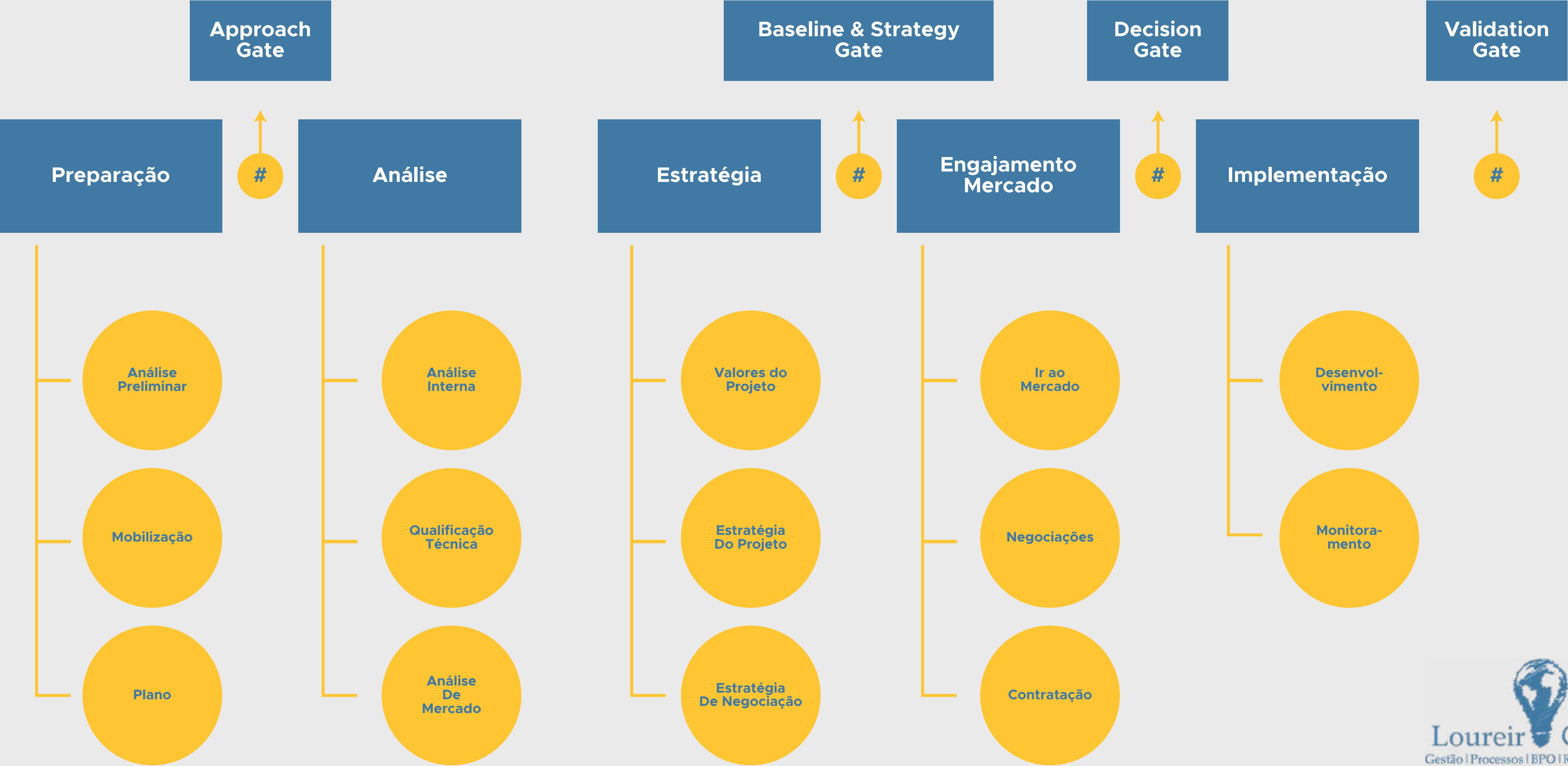


O processo de compra **estratégico**

Para contratar uma solução que facilite seus processos e não dificulte-os ainda mais, é importante realizar um processo de licitação estratégico e organizado. **Na imagem a seguir** você verá os passos que a Loureiro Consultores aplica em suas consultorias para aquisição de soluções para gestão de despesas.



Processo de Compras Estratégicas da Loureiro Consultores



Por onde **começar?**

Antes de pularmos para as perguntas estratégicas que devem ser realizadas aos seus potenciais fornecedores, **você sabe o que não pode faltar em um edital de licitação?**

Independentemente do tipo de concorrência que sua empresa apresente ao mercado, há algumas **informações estratégicas** que devem ser levantadas para que seu time saiba exatamente o que procura na solução. É necessário um documento de apresentação organizado, que contenha ao menos o escopo técnico para a solução. Veja abaixo alguns tópicos essenciais:

- ▶ **1.** Objeto da licitação: descrição do que está sendo licitado e será adquirido pela empresa;
- ▶ **2.** Sobre a empresa contratante: Descrição breve sobre sua empresa para os envolvidos na licitação;
- ▶ **3.** Escopo: O que a licitação deve incluir, quais os requisitos mínimos e essenciais para que a solução atenda sua operação;
- ▶ **4.** Detalhamento do escopo: envio de dados-base para que os fornecedores conheçam melhor o perfil do cliente e possam fazer uma proposta de preço (caso da RFP) e dimensionamento da equipe (caso seja prestação de serviços e não oferta de produtos).
- ▶ **5.** Processamento e análise dos resultados; qual o cronograma previsto para recebimento de propostas, análises, retorno da primeira rodada, negociações individuais, etc.
- ▶ **6.** SLA: é o acordo de nível de serviço, quais serão os KPIs utilizados para avaliar o serviço do fornecedor;
- ▶ **7.** Confidencialidade da base de dados: conservando a sensibilidade dos dados fornecidos para o processo de licitação, considere solicitar um NDA (non-disclosure agreement), onde ambas partes se comprometem a manterem sob sigilo todas as informações trocadas durante o processo;
- ▶ **8.** Cumprimento da Lei Geral de Proteção de Dados: caso sejam trocadas informações de indivíduos representantes das empresas durante o processo (acesso de sistemas, assinatura de arquivos) deve ser garantido ao dono dos referidos dados todos os acessos previstos pela LGPD, mesmo após o fim da licitação.
- ▶ **9.** Anexos.



O escopo para uma solução de Expense Management pode ser estruturado com base em 4 pilares:

Compliance, Eficiência de conexões, Satisfação do usuário, Inteligência e Segurança de dados.

A seguir veremos algumas perguntas básicas que devem ser realizadas aos fornecedores, juntas elas deverão explicitar se a solução atende ou não às necessidades da sua empresa dentro desses 4 pilares.

20 perguntas que você não pode deixar de fazer em um BID de solução para Gestão de Despesas

Neste capítulo a Loureiro Consultores compartilha sua expertise em 16 perguntas necessárias em um processo de compra de soluções de Expense Management. Retiradas de um questionário com cerca de 60 perguntas utilizado pela Loureiro com seus clientes, as perguntas visam munir os compradores para que não esqueçam de nenhum detalhe importante.

As questões estão divididas em **4 categorias** que consolidam uma solução completa:

- ▶ Experiência mobile;
- ▶ Cadastros;
- ▶ Adiantamentos e reembolsos;
- ▶ Integrações, extratos e contabilizações;

Para cada uma das perguntas, considere as seguintes opções de respostas:

- ▶ Atende;
- ▶ Atende Parcialmente;
- ▶ Atende com customização;
- ▶ Envolvimento de terceiro;
- ▶ Não atende;
- ▶ Não Demonstrado.

Assim você poderá validar quais fornecedores atendem de forma mais completa a necessidade da sua operação.

Sem mais delongas, **vamos às perguntas!**



CATEGORIA 1 EXPERIÊNCIA MOBILE

1. Permite criar relatórios de reembolso ou prestação de contas de despesas e viagens via aplicativo?
2. Permite gravar rotas para cálculo automatizado de KM rodado via APP?
3. Permite digitalizar despesas via aplicativo móvel?
4. Permite encaminhar despesas para aprovação dos responsáveis via aplicativo?
5. Permite realizar aprovações e validação de políticas pelo aplicativo?
6. Está integrado a aplicativos de mobilidade urbana, como Uber e 99?

Não é preciso dizer que uma solução mobile é condição sine-qua-non - indispensável. A experiência por aplicativos móveis torna a digitalização do processo integral, pois se ajusta ao dia-a-dia do colaborador e prestador de contas, incentivando o uso da ferramenta.



Estamos habituados a resolver tudo, ou quase tudo, via aplicativos. Os bancos digitais dão plena visibilidade de informações financeiras em poucos cliques, esta é a experiência que precisa ser entregue ao colaborador.

Além disso, como cobrar um comportamento melhor, que gere economia, sem dar visibilidade a quem gera o custo? **A gestão moderna de comportamento se dá por influência e educação, por isso inserir a solução na rotina do usuário o torna um promotor de economia e compliance.**



▶ CATEGORIA 2 CADASTROS

7. É possível manter informações cadastrais de funcionários para crédito de adiantamentos?
8. É possível manter cadastro de centros de custo para rateio de despesas?
9. É possível manter o cadastro das políticas da empresa?
10. É possível manter cadastro de hierarquias para fluxos de aprovação?
11. É possível manter atualizado os cadastros de contas contábeis alinhados aos do ERP?



Uma ferramenta de expenses por si só não resolve os seus problemas. É fundamental haver cadastros limpos, onde apenas as informações realmente necessárias e atualizadas são mantidas, e estas devem estar de acordo com os outros sistemas da empresa, para que se crie uma unidade de informações. Explore as opções de APIs e integração das soluções para conectar-se com os sistemas de gestão de dados e cadastros de sua empresa antes de selecionar seu fornecedor. Falaremos mais sobre integrações à frente.





CATEGORIA 3

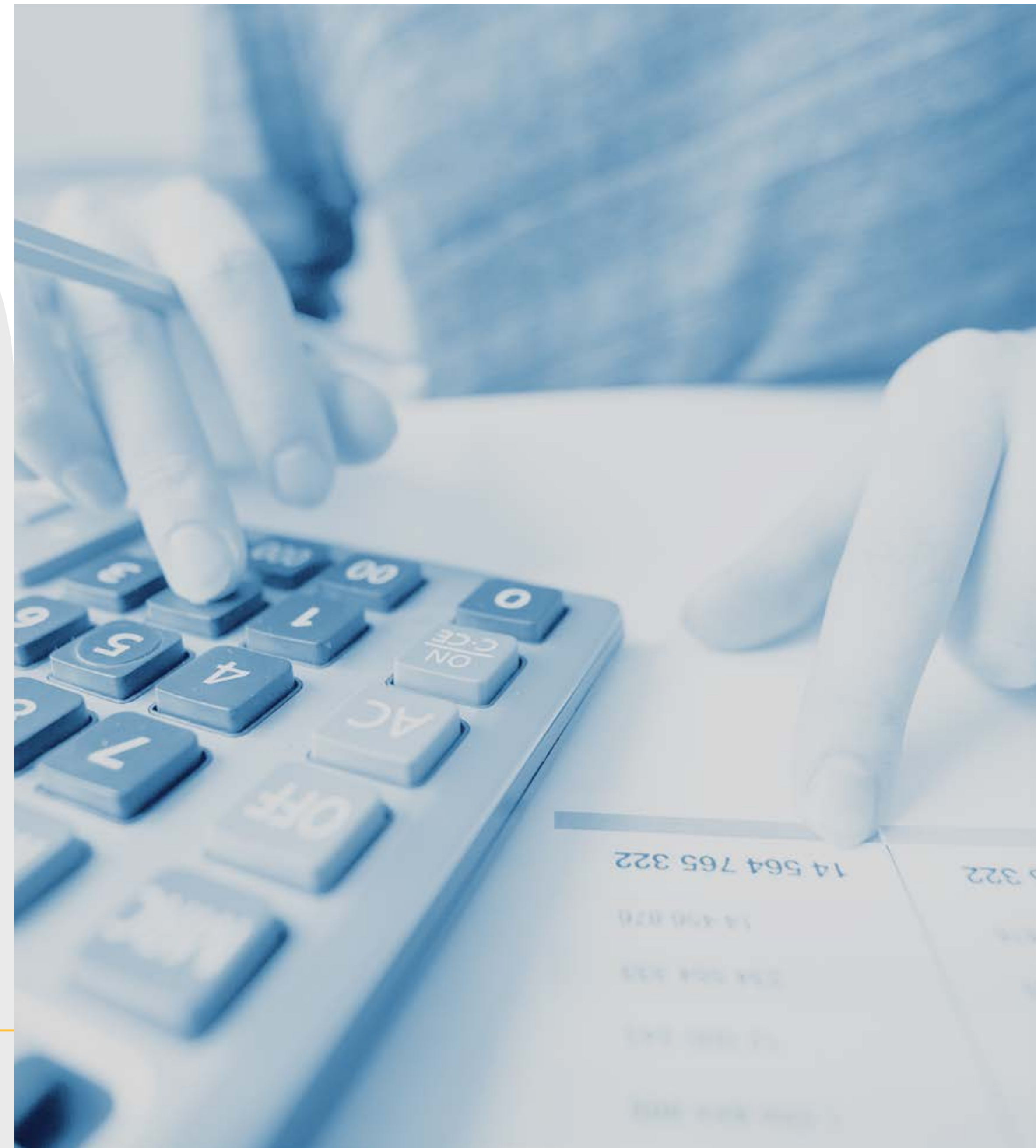
ADIANTAMENTOS E REEMBOLSOS

12. Permite efetuar lançamentos de solicitações de adiantamento de despesas para Funcionários?
13. Permite liberar o adiantamento de despesas com integração automática ao sistema de contas a pagar?
14. Permite controlar adiantamentos de despesas pendentes de prestação de contas?
15. Permite processar relatórios de despesas de Funcionários, conciliando-os com os adiantamentos efetuados?
16. É possível viabilizar cartão pré-pago para colaboradores sem cartão corporativo?



Um dos pontos mais sensíveis de qualquer gestão de despesas é a gestão de adiantamentos e respectivas prestações de contas. Sejam os adiantamentos realizados em espécie (eles existem, acredite se quiser), via depósito em conta ou cartões pré-pagos, é fundamental que empresas e gestores saibam corretamente o que é adiantado, o que retorna ou não deste adiantamento e quanto cobrar ou reembolsar a seu colaborador.

Neste item entram também as preocupações com “caixinhas” emergenciais ou fundos fixos mantidos em lojas e unidades distantes, que muitas vezes precisam de dinheiro em espécie para operar.





CATEGORIA 4 INTEGRAÇÕES, EXTRATOS E CONTABILIZAÇÕES

17. Integra aos principais sistemas já utilizados pelo seu backoffice (como ERP e RH)?
18. O fornecedor da solução oferece apoio para a integração entre os sistemas?
19. Possuir sistema de viagens para compra de passagens, hotéis e locação de veículos?
20. Contabiliza as despesas para o Centro de Custo correspondente, com base em parâmetros definidos por tipo de despesa?
21. Gera arquivo para depósito bancário em conta corrente de funcionários?
22. Emite extratos de saldos de adiantamentos de despesas?
23. Alimenta livros fiscais a partir do lançamento de reembolso de viagem e fundo fixo?



Um sistema isolado agrega pouco valor a qualquer processo. A integração entre sistemas torna o fluxo de informações completo e mais seguro.

As integrações são grandes aliadas de gestores para garantir a integridade dos dados, ou seja, garantir que a informação inserida pelo colaborador na prestação de contas, será a mesma da programação das contas a pagar no ERP e no próprio banco.



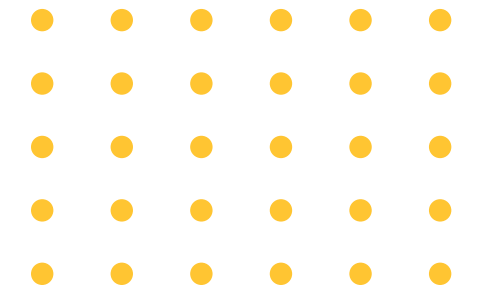
A transmissão destas informações entre sistemas não deve ser manual por dois motivos:

- 1. Garantia de assertividade dos dados:** um erro de digitação pode fazer com que um colaborador que deveria receber R\$200,00 receba R\$2000,00;
- 2. Desperdício de tempo e dinheiro:** seu time financeiro pode ser muito mais estratégico quando investe seu tempo em análises e não em atividades operacionais e repetitivas.

Cabe a você escolher entre pagar por uma solução que obrigue seu time a gastar horas em atividades repetitivas, ou contratar uma solução que trabalhe por você, simplificando o dia-a-dia de toda a equipe.

Além disso, é importante entender o nível de apoio que o fornecedor dará à sua empresa na integração de sistemas. Se o processo ficará inteiro à cargo do seu time de T.I, se será necessário contratar uma consultoria externa para realizar o serviço ou ainda, se o próprio fornecedor da solução para gestão de despesas se encarregará de efetuar todo o processo.





Conclusão

Até mesmo em nossas vidas pessoais, quando precisamos investir na compra de algo, em geral buscamos 3 cotações, as comparamos em preço, forma de pagamento e serviços incluídos, certo?

Contratar um sistema que impactará 50, 200, ou mais de 1.000 pessoas não seria diferente. A solução para gestão de despesas escolhida por você determina o grau de transparência, redução de custos em tempo e dinheiro, além da satisfação dos colaboradores com este processo.

Comprar (tático) é diferente de licitar (estratégico). Viajantes compram passagens, gestores licitam softwares e viabilizam negociações.

É muita responsabilidade impactar tantas pessoas com um único processo. Há muitos stakeholders a ouvir, opinar e variáveis a se considerar, por isso fazer a licitação de um sistema com pressa é fadar o projeto a falhar. O custo de uma escolha incorreta pode ser altíssimo e impactar a credibilidade de todo um time, além do caixa da empresa, atrapalhando investimentos e retorno aos acionistas.



Em seu processo de licitação, não deixe de realizar benchmarking, converse com clientes de seus potenciais fornecedores para que você possa escolher empresas com experiência prática e alta capacidade de entrega pautada em dados, fatos e números.

– Paytrack e Loureiro Consultores!

Sobre a paytrack

Somos uma solução SaaS para gestão de viagens e despesas corporativas.

O software da Paytrack conecta viajantes, gestores e equipes de backoffice em uma única plataforma para **reduzir custos**, elevar o **compliance** e **simplificar** o dia a dia.

CONHEÇA MAIS

Atuamos com duas grande soluções e complementos:

1. Despesas e Reembolsos

Garantimos a gestão de despesas precisa com garantia de compliance das políticas da empresa, tudo com alta integração aos softwares de gestão que seu time já utiliza.

2. Viagens e Selfbooking

Simplificamos a solicitação de serviços de viagem em uma plataforma que conecta múltiplas agências de viagens e canais de conteúdo, com objetivo de maximizar a economia gerada e dar mais controle à sua empresa.

3. Complementos

Além das duas soluções principais, oferecemos ainda complementos que potencializam sua gestão de despesas e viagens, como:

- **Gestão orçamentária**
- **Conciliação digital de faturas**
- **Integração e gestão de aplicativos de mobilidade**
- **Solução BI integrada e customizada**

Sobre a Loureiro_

A Loureiro Consultores é especializada em Procurement e Gestão de Fornecedores, atua especialmente nas categorias de Viagens, Despesas, Mobilidade e Eventos Corporativos.

A empresa assessora clientes por meio de uma metodologia de 6 pilares para Gestão e 8 pilares para Sourcing, atuando tanto em formato 100% BPO (terceirizado) quanto com consultores independentes ad hoc.

CONHEÇA MAIS

