



MRO (Material Eléctrico)



Diagnóstico

- \$2 milhões em estoques mantidos pela Copesul; mínimos de difícil trabalho e controle; com rápida obsolescência; perdas de inventário.
- Itens pulverizados com preços "baixos" de forma individual vs. Custo Copesul de R\$2mil por processo de aquisição/compras.
- Nível de serviço de entrega (SLA) de 3 dias.
- Processo integralmente "em papel"/retrabalhos/erros.



Abordagem Willy

- Syncpro para *commodities* (*Bundling* de volumes; refinamento na grade de ofertas/"menu").
- SPEC: benchmark e questionamento técnico.
- Integração com fornecedor (cadastramento como "LA").
- Contratos de longo prazo com cláusula de competitividade (evitando repetidos custos de aquisição).
- Economias obtidas no fornecedor compartilhadas.



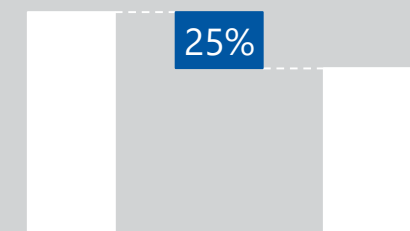
Principais ações

- *Bundling* de volumes criando o Shopping de Lojas (atendimento Copesul e demais empresas do Polo de Triunfo).
- Contrato de comodato com estoques mantidos pelo Fornecedor para todas as empresas do Polo. Volume 15x maior.
- SLA de entrega de 15 minutos com controle ativo de uso e por código de barras / EDI / contabilização automática.
- Negociação Copesul+Emel transformando o mesmo em distribuidor homologado com repasse integral a Copesul.



Resultados

- **Economia de R\$600 mil/ano.**
- **Melhoras qualitativas reportadas em matéria da Revista Exame.**
- **Eliminação integral de Estoque, por conta do fornecedor e compartilhado.**



Oil & Gas
SYNCPRO

Redução de 25% dos custos com melhoria do nível de serviço