

Apresentação Corporativa

Setembro / 2016



Quem Somos

Credenciais

A Orbe é uma empresa de consultoria que atua na **redução de custos e otimização de performance** na cadeia de suprimentos

Com abordagem robusta, nossas ofertas estão apoiadas em 4 características básicas

Profissionais qualificados



Profissionais oriundos de algumas das principais multinacionais de consultoria

Experiência no seu segmento



Combinamos conhecimento teórico e prático para os mais variados segmentos da indústria

Metodologias atualizadas



Aplicação de metodologias e ferramental em linha com as boas práticas de mercado

Flexibilidade



Soluções customizadas, atendendo às especificidades de cada cliente

A Orbe em números

5 anos de atuação em consultoria na cadeia de suprimentos

Realização de mais de 80 projetos focados em redução de custo e eficiência operacional

Mais de 50 colaboradores

Em 2015 realizamos mais de 10 milhões em vendas

Parceria com grandes *players*

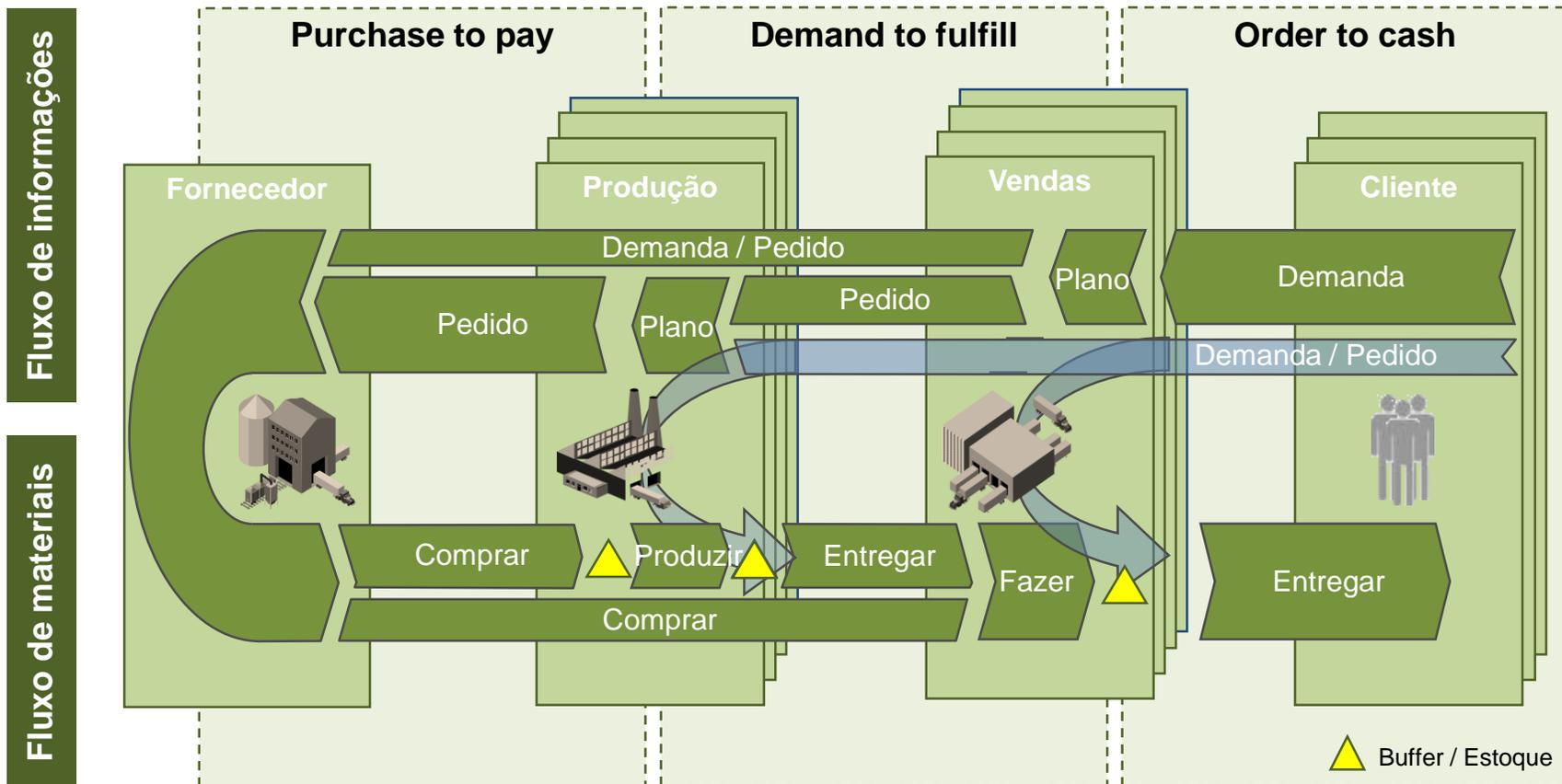
Atuação em todo território nacional

Negociação de mais de 1 bilhão em diretos e indiretos

Redução de mais de 100 milhões para nossos clientes

Sustentabilidade dos resultados alcançados

A Orbe atua de forma integrada ao longo de todo o Supply Chain, oferecendo soluções customizadas



Unidades de Negócio Orbe



Suprimentos

Otimização em suprimentos através de soluções customizadas, com metodologias realistas e resultados fora do *powerpoint*

- *Spend Assessment e Analysis*
- *Sourcing e Strategic Sourcing*
- Programas de Redução de Custos
- Desenho de Processos e Métodos
- Controles internos
- Desenvolvimento de Categorias, Equipes e Fornecedores
- Análise e Gestão de Risco
- Otimização em benefícios



BPO

Combinação flexível de *background* e recursos para elevação do nível de eficiência e redução de custos na execução de seus processos de compras e gestão de categorias e contratos

- Compra de itens de pequeno valor
- Terceirização de atividades operacionais
- Gestão de categorias e contratos
- Diligenciamento (*follow up*)



Logística

Soluções para melhoria do nível de serviço, aumento de eficiência e redução de custos, alinhadas as boas praticas de mercado

- Diagnóstico Logístico
- Otimização de Malha e Custos Logísticos
- Logística in e *outbound*
- Gestão de Armazém e Estoque
- Movimentação interna
- Roteirização
- *Site Location*

Indicadores

Treinamento

Otimização Fiscal

Escritório de Projetos - PMO

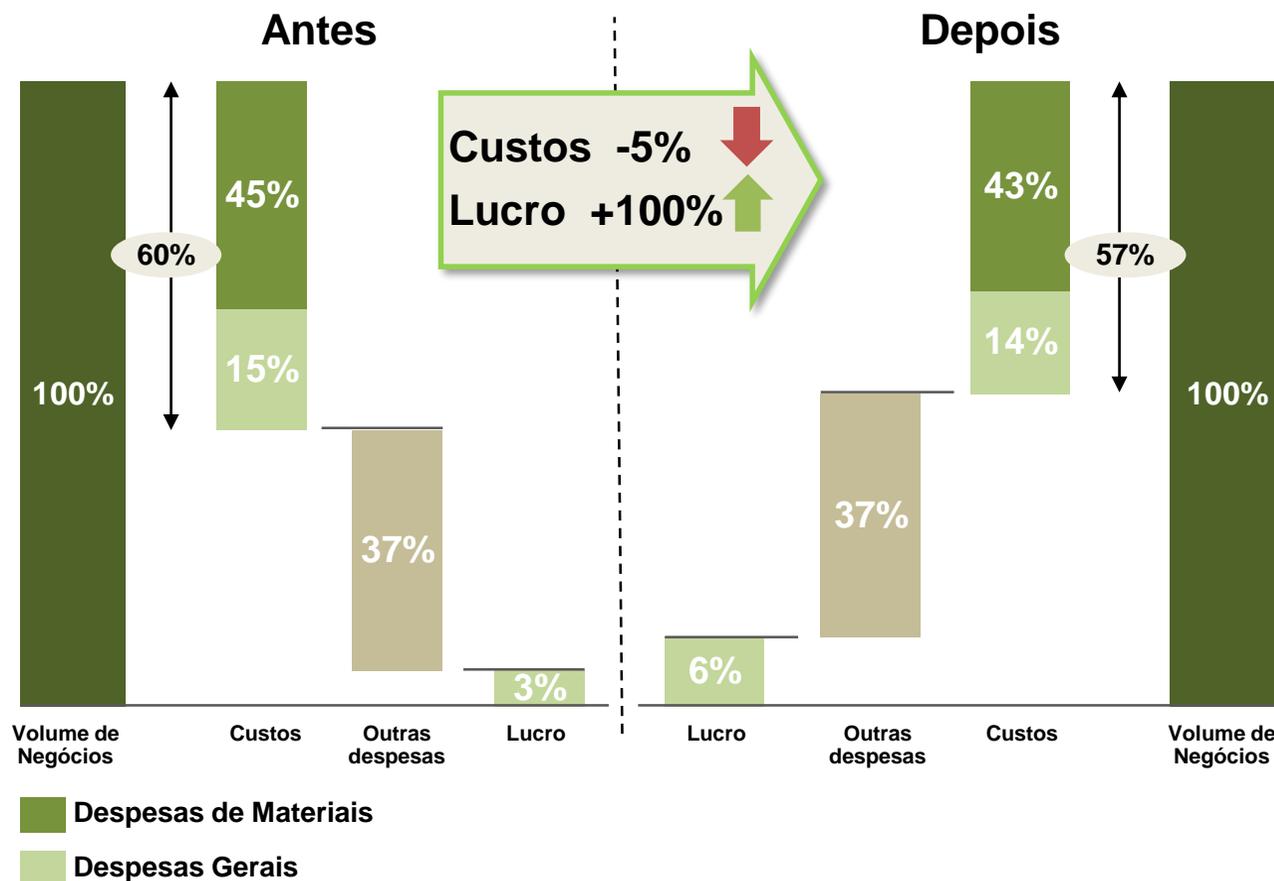
Entendemos a área de compras como estratégica cujos resultados impactam diretamente o negócio

Impactos dos resultados do *sourcing* e *procurement*

Índice Spend / Volume de Negócio

Indústria	Índice (1)
Manufatura de Químicos	64,6%
Engenharia / Construção	64,3%
Farmacêuticos	63,6%
Manufatura Industrial	57,9%
Aeroespacial / Defesa	48,3%
Metais / Mineração	44,3%
Outros	44,3%
Utilidade Pública	30,1%
Serviços Financeiros	17,5%
Média	49,1%

Resultados do impacto da otimização de *procurement*



As Compras Compartilhadas possibilitam redução de custos e foco nas atividades core, resultando em um crescimento sustentável.

Foco nas Atividades do Negócio

- Possibilitar maior foco em áreas de negócio críticas
- Possibilitar a padronização de processos e disseminar melhores práticas para as atividades de suporte
- Pessoa com autonomia para tomada de decisão possibilitando maior velocidade dos processos
- Aprimorar controles internos e reduzir riscos

Crescimento Sustentável

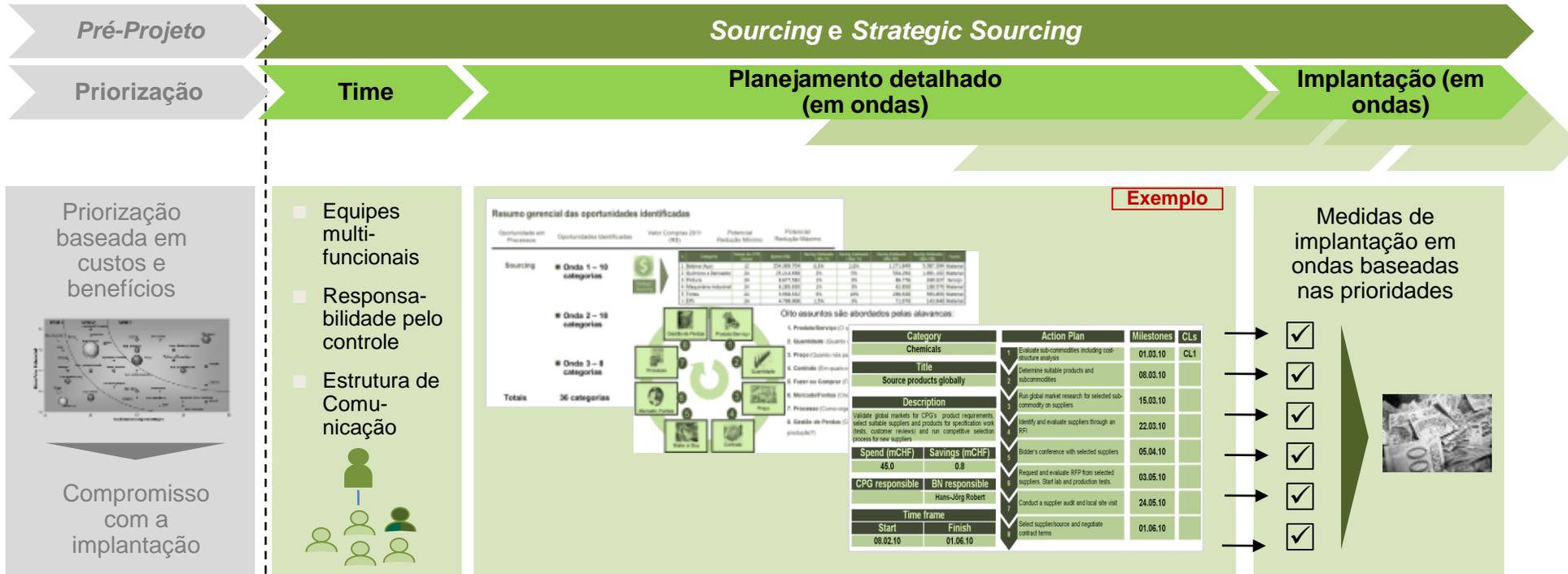
- Criar uma plataforma adequada para crescimento ou “aquisições” futuras
- Modelo operacional flexível para obter oportunidades de receita adicionais
- Não condicionar o crescimento orgânico ao crescimento de headcount administrativo
- Pessoa com foco na gestão das categorias e dos contratos

Direcionadores Estratégicos

- Alavancar ganhos de escala e de produtividade
- Proporcionar níveis de serviço de suporte adequados a um custo reduzido
- Alavancar investimentos realizados

REDUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS/ MELHORIA DA QUALIDADE DE SERVIÇO

A Orbe atua de forma holística, da identificação à implementação dos resultados.



Histórico de savings em categorias

Apoio Administrativo

6% a 12%

Benefícios

7% a 10%

Marketing

9% a 15%

MRO

10% a 16%

TI

7% a 20%

Telecom

16 a 31%

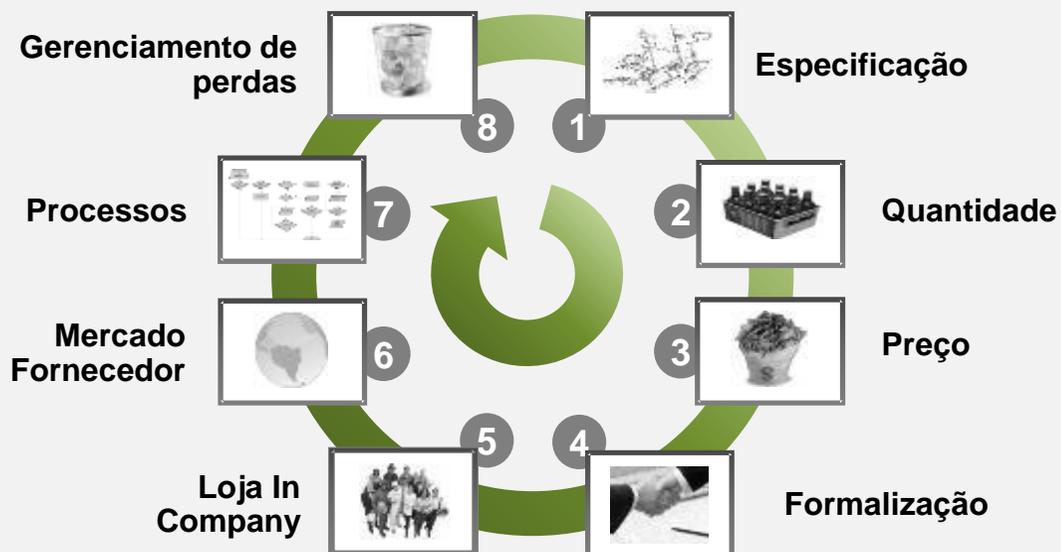
Nossa abordagem não se prende apenas ao preço, exploramos todos os parâmetros que resultem em redução de custos

Uma série de oportunidades financeiras são negligenciadas quando se avalia apenas o preço



Variáveis-chave

Atividades iniciais



- Entrevistas com a equipe de compras e usuários
- *Workshops* para identificação e discussão de oportunidades
- Análise do perfil de compras atual



Quem Somos

Credenciais

Empresa do segmento de serviços

Cliente

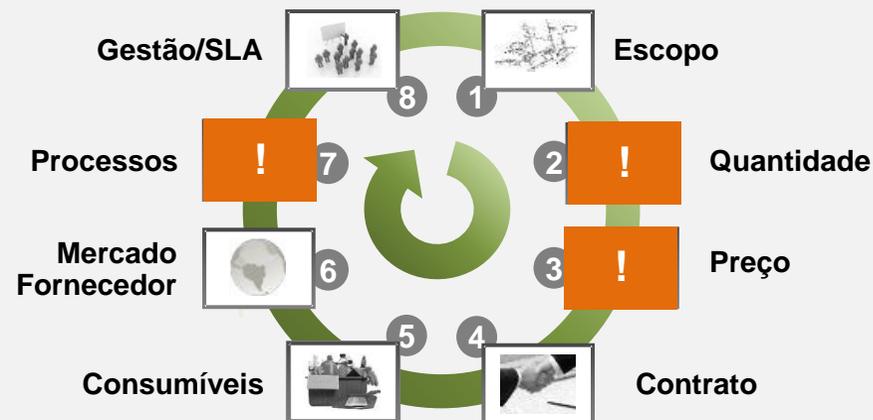
- Atuação: *Facilities*
- Um dos maiores fornecedores de *facilities* do cenário nacional
- Receita de 1,6 bilhões em 2014

Categoria	Baseline em MM	Saving
VR (VA, VR & VCB)	63,8	1%
Vale transporte	32,8	8%
Uniformes e EPIs	10,6	9%
Material de limpeza	9,7	7%
Material de uso e consumo	4,1	12%
Combustíveis	3,4	3%
Telecom Móvel	2,1	71%
Agencia de viagens	1,0	3%
Outsourcing de impressão	0,9	7%
Material de escritório	0,6	8%

Fatores de Sucesso

- Consolidação da demanda
- Avaliação e crítica dos processos de compras
- Implementação do conceito de strategic sourcing, com avaliação do modelo de custo total (TCO)
- Redesenho da estrutura de compras

Variáveis-chave



Empresa do segmento de logística ferroviária

Cliente

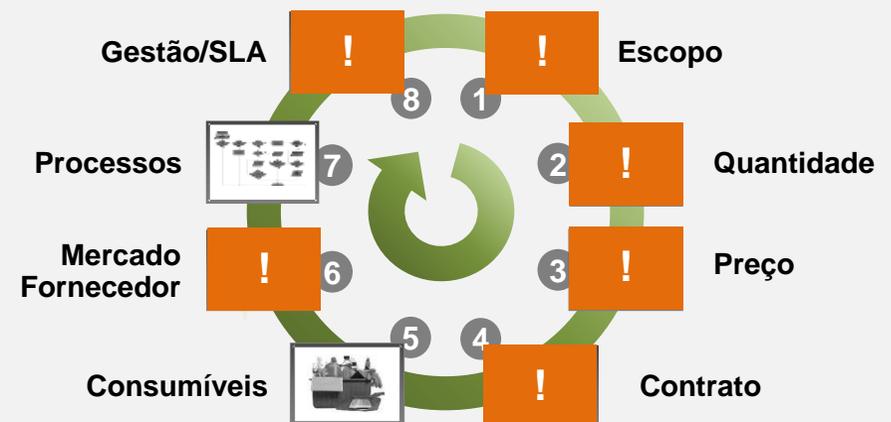
- Atuação: Ferrovia
- Maior empresa independente de logística da América Latina
- Receita de 3,5 bilhões em 2014

Categoria	Baseline em MM	Saving
Fixação de Via Permanente	46,5	6%
Tecnologia Operacional	37,7	10%
Material elétrico e ferramentas	12,1	11%
Materiais Primários Metálicos	6,4	15%
Materiais Hidráulico	4,4	11%
Materiais Logístico	4,5	7%
Materiais de Escritório e Info.	2,2	2%
Produtos Químicos	2,0	19%
Uniformes	1,6	10%
Herbicidas	1,0	2%

Fatores de Sucesso

- Consolidação da demanda
- Mudanças de especificação
- Homologação de novos fornecedores
- Revisão das condições das minutas de contrato em vigor
- Priorização dos benefícios de curto prazo

Variáveis-chave



Empresa do ramo de logística ferroviária

Cliente

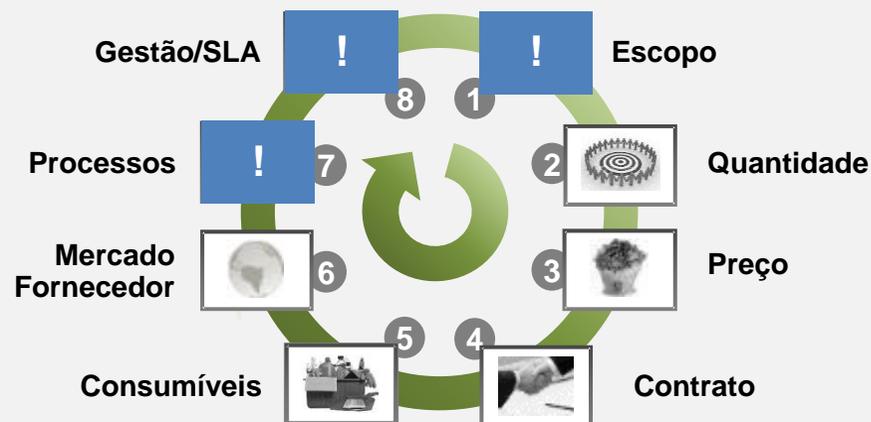
- Atuação: Ferrovia
- Uma das maiores empresas de logística do cenário brasileiro
- Receita de R\$ 3,7 bilhões em 2014

Categoria	Baseline em MM	Saving
Limpeza industrial	37,4	3%
Movimentação de carga	28,0	5%

Fatores de sucesso

- Padronização do escopo entre unidades
- Revisão do modelo de contratação
- Estruturação do processo de negociação
- Padronização dos indicadores de desempenho
- Estudo dos acordos de níveis de serviço

Variáveis-chave



Empresa do ramo da construção civil

Cliente

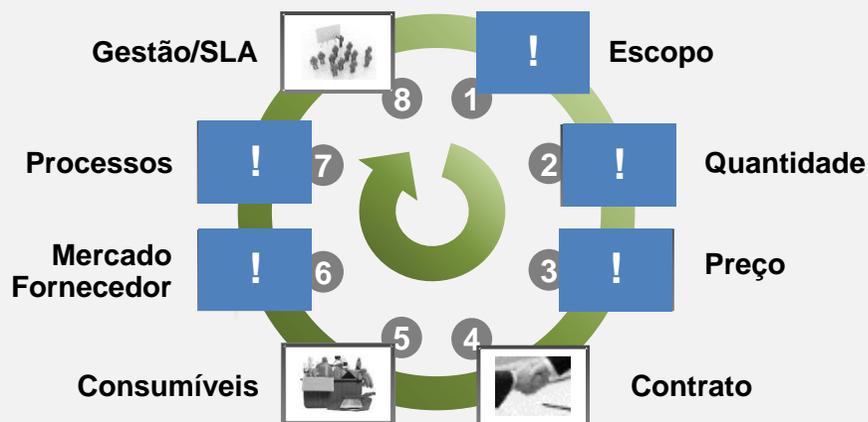
- Atuação: Construção Civil
- Terceira maior construtora do cenário brasileiro
- Faturamento estimado em R\$ 20 bilhões ao ano

Categoria	Baseline em MM	Saving
EPIs	20,2	20%
Uniformes	30,7	15%
Aluguel de veículos	10,0	30%

Fatores de sucesso

- Consolidação da demanda
- Consolidação de parcerias estratégicas com o mercado fornecedor
- Redesenho do modelo de abordagem ao mercado
- Análise e crítica do escopo negociado

Variáveis-chave



Empresa do ramo naval

Cliente

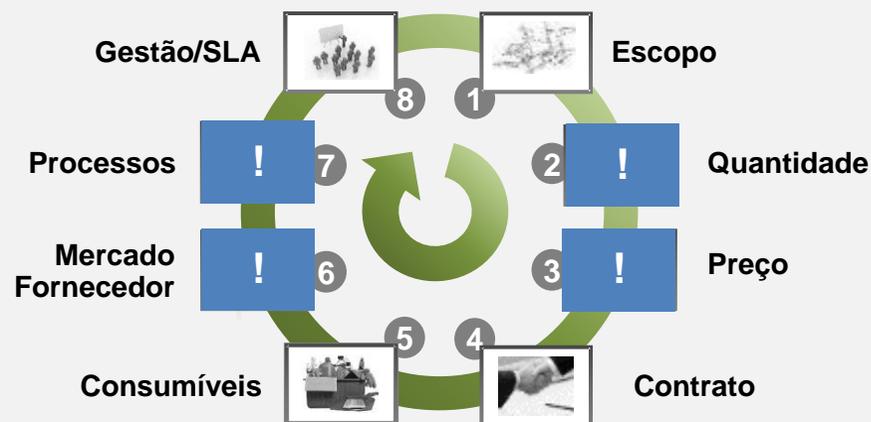
- Atuação: Setor Naval
- Maior empresa do país no transporte e abastecimento de bunker fuel
- Receita de R\$ 1,6 bilhões em 2014

Categoria	Baseline em MM	Saving
Manutenção Mecânica	3,1	45%
Locação de Rebocadores	6,3	7%
MRO	5,4	15%
Caldeiraria e pintura	2,6	7%
Seguros	1,7	14%
Certificação de Classe	0,4	12%

Fatores de sucesso

- Consolidação da demanda
- Avaliação e crítica dos processos de compras
- Implementação do conceito de *strategic sourcing*, com avaliação do modelo de custo total (TCO)
- Definição de abordagem por categoria
- Redesenho do modelo de abordagem ao mercado

Variáveis-chave



Empresa do segmento aeroportuário

Situação Inicial

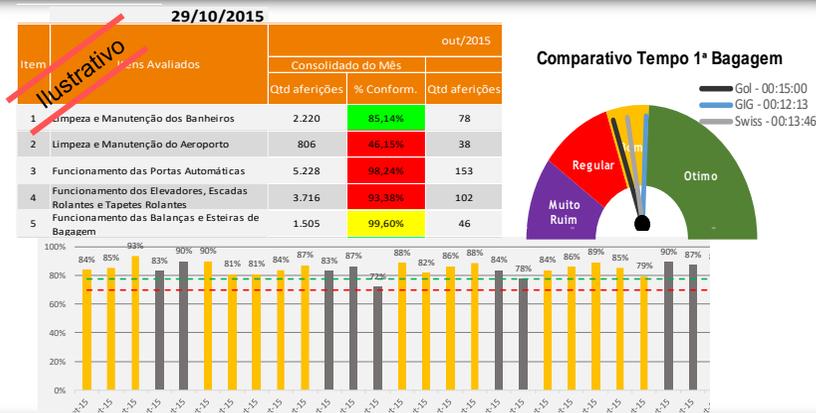
- Necessidade da concessionária em atender as exigências dos órgãos reguladores quanto ao nível de qualidade dos serviços prestados aos passageiros, em relação à operação aeroportuária, gestão da manutenção e cessionários comerciais, sob risco de exposição à multas

Abordagem

- Redefinição de SLAs dos principais contratos, atentando para as boas práticas de mercado;
- Estruturação e implantação de metodologia de acompanhamento dos indicadores de gestão de bagagens e filas (Check-in, Raio-x, Polícia Federal, Alfândega);
- Estruturação e implantação dos níveis de serviços para os estabelecimentos comerciais do aeroporto .

Resultados Alcançados

- Melhoria contínua da operação aeroportuária.
- Atendimento dos níveis de serviço exigidos pela da ANAC
- Visibilidade diária da evolução dos indicadores.
- Retenção de pagamentos por serviços não prestados pelos subcontratados.
- Multas aplicadas aos estabelecimentos comerciais que não atendem aos SLAs.



Empresa do segmento de logística ferroviária

Cliente

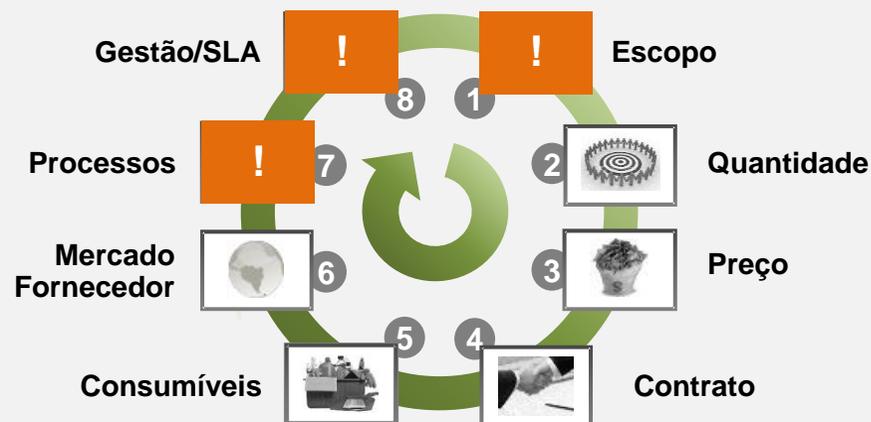
- Atuação: Ferrovia
- Uma das maiores empresas de logística do cenário nacional
- Receita de 3,7 bilhões em 2014

Categoria	Baseline em MM	Saving
Limpeza industrial	37,4	3%
Movimentação de carga	28,0	5%

Fatores de Sucesso

- Padronização do escopo entre unidades
- Revisão do modelo de contratação
- Estruturação do processo de negociação
- Padronização dos indicadores de desempenho
- Estudo dos acordos de níveis de serviço

Variáveis-chave





Contato

beneficio-associado@firjan.org.br



www.orbeconsultoria.com

Av. Erasmo Braga, nº227, 204, Centro, Rio de Janeiro - RJ

CNPJ - 13.302.128/0001-51