



COPASTUR

ENERGY

Case empresa multinacional, segmento Offshore.



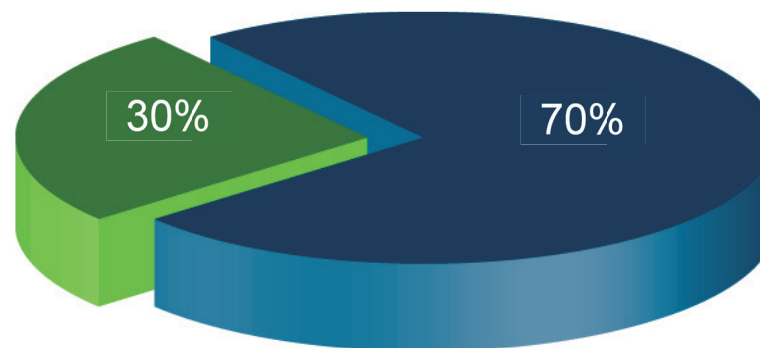
Resultado

As ações apresentadas nesse case contabilizaram uma redução no custo de viagem da empresa de aproximadamente 35%, o que correspondeu mais de R\$ 9 milhões de economia direta anual.

MÊS	AE DOMÉSTICO	AE INTERNACIONAL	HOTEL	LOCAÇÃO	TOTAL
TOTAL GERAL	R\$ 4.000.000,00	R\$ 14.000.000,00	R\$ 9.000.000,00	R\$ 250.000,00	R\$ 27.950.000,00
%	17%	50%	32%	1%	100%

Com base nas informações apresentadas, os conceitos abaixo são baseados na experiência de sucesso da Copastur. Como ajudamos esse cliente?

O que dizem as experiências:



■ Ações Externas

■ Ações Internas



Multinacional, líder em offshore de águas profundas em perfuração, com o objetivo de ser o parceiro mais importante dos seus clientes em disponibilizar a petróleo e gás de forma segura e rentável.

A empresa opera uma frota versátil de **64** unidades que compreende sondas, plataformas, e equipamentos para operações em áreas rasas para águas ultra profundas em ambientes complexos. A empresa tem aproximadamente **7.000** funcionários qualificados e altamente competentes, representando alguns **75** nacionalidades, operando em **15** países nos cinco continentes. Está listada na bolsa de Nova York e a bolsa de Oslo.

Fabricante de equipamentos para o setor de petróleo e gás, da Europa, viu seu lucro líquido atribuível a controladores cair mais de **30%** no quarto trimestre do ano passado, frente ao mesmo período de **2015**. O resultado foi pressionado pela atividade mais fraca e por um cenário econômico brasileiro instável.



Apesar desse estágio atual, a empresa acredita que a deterioração das finanças de concorrentes pode abrir espaço para retomada de crescimento. No entanto, eles reforçam que seu principal foco é manter caixa até que a maneira com que a recuperação de seu setor prospere novamente. Mesmo assim, sua matriz afirmou que está bem posicionada para atuar como protagonista em uma evolução de curto e médio prazo.

A Copastur iniciou a parceria em 2010 com alguns desafios definidos, como: estruturar a logística, organizar as demandas internas de viagens, aplicar e divulgar a política de viagem, negociar com todos os fornecedores do trade, ou seja, ser um braço corporativo do cliente offshore.



Com isto, no cronograma da evolução da parceria, houve um aumento exponencial em viagens de 70% em 6 anos, e com as ações focados na gestão inteligente de logística Copastur, o resultado foi extremamente positivo nesse período. Em 2015, o perfil da empresa apresentou uma alta tendência com relação aos custos de viagens internacionais, devido aos colaboradores expatriados e hospedagem nacional, devido as suas trocas de turmas.

O que representou 48% e 33% respectivamente de seu budget anual.



Passos essenciais para obtermos sucesso na parceria:

1. Diagnóstico
2. Estabelecimento de metas de economia
3. Ações Externas / Ações Internas

Diagnóstico

Análise dos dados atuais para estabelecimento de metas indicadoras, como:

- Há gestão de passagens emitidas e não voadas?
- Qual o índice de ocorrência de Lost Saving ?
- Quanto o Lost Saving representa de custo adicional ao processo?
- As justificativas para o Lost Saving são realmente inerentes à boa condução do trabalho para atingir as metas?

Valor médio pago por passagem aérea, no âmbito nacional e internacional.

Valor médio gasto por diária hoteleira e locação de veículos

Desconto médio obtido com os acordos comerciais
Existências de acordos específicos para as rotas mais utilizadas



Estabelecimento de metas de economia

Reduzir o Lost Saving em 25%

Diminuir a ocorrência de passagens emitidas e não utilizadas em 20%

Aumentar o atual desconto médio dos acordos comerciais com fornecedores em 30%

Ações Externas / Ações Internas

Gerenciamento de passagens emitidas e não utilizada:

Maximização de utilização dos fornecedores com melhores preços e acordos de descontos

Gestão de custos “invisíveis” (Quebra de no Show, Up grade, Late check out, Early check in, etc.)

Modernização da política de viagem

Renegociação com as Cias. Aéreas

Renegociação com rede hoteleira para bloqueio de trocas de turmas

Análise de meios de pagamentos



Aliado a esses pontos – aplicamos todo o nosso modelo de inteligente de logística.

- Logística de embarque e desembarque.
- Agendamento médico
- Agendamento de treinamento
- Passagens aéreas, rodoviária, transfers, hospedagem, etc.
- Serviço de Preposto.
- Aplicação de acordos nacionais e internacionais, incluindo as tarifas marítimas.
- Logística para treinamentos, ASO.
- Logística e acompanhamento de Expatriados (Police Check).
- Logística para recebimento de VIPS.



- Integração de todas as logísticas sempre que necessário (embarque ou desembarque + ASO + Police Check + treinamento)
- Transfes de qualidade, em todas as cidades do Brasil e do mundo.
- Fretamento de aeronaves.
- Entrega de documentos.
- Ferramentas de comunicação online, com equipe especializada no segmento.
- Planilha de troca de turma (in e out)
- Gestão de hospedagem online da troca de turma



A **Copastur**, uma das maiores empresas de gestão de viagens e de eventos corporativos do Brasil, alia qualidade, comodidade e inovação para que sua empresa encontre as melhores soluções em viagens e eventos de negócios. Seus serviços trazem a facilidade de que você precisa para gerir os deslocamentos de seus colaboradores, mantendo o devido controle de custos para que sua empresa seja cada dia mais competitiva, bem como providencia excelência na organização e na execução de eventos corporativos de ponta!