

FORNECIMENTO DE PEÇAS PARA A OFICINA

Freepik



Entre uma série de processos possíveis, o uso de empresas mediadoras e a tecnologia dos sistemas de gestão de peças se destacam para facilitar o trabalho de oficinas e seguradoras



ÍNDICE

O carro teve uma colisão no trânsito. O que acontece, então? O proprietário leva o automóvel a uma oficina para um trabalho de funilaria e pintura. Na reparadora, tudo começa com o orçamento desse reparo, e é quando há uma análise de que peças poderão ser reparadas e quais precisarão ser substituídas – porque ficaram tão danificadas que não têm mais conserto. Nesses casos de troca, é preciso comprar peças novas, claro. Mas como essas peças são fornecidas? Há processos diferentes de fornecimento, e optar pelo mais apropriado faz toda a diferença: torna o trabalho todo mais rápido, e faz com que o cliente receba seu automóvel de volta no tempo mais curto possível. Esse acerto pode até reduzir o valor do orçamento.

Tempo de entrega e preço da peça são os dois fatores preponderantes na fórmula ideal de relação com o fornecedor. Mas há toda uma gestão do processo envolvida. E que nem sempre é fácil.

Por exemplo: se a oficina opta por fazer o processo de forma manual, haverá um profissional da empresa passando horas à frente do computador para encontrar a tal combinação ideal de melhor preço com fornecedor confiável. Para uma seguradora, essa alternativa implica dispor de uma equipe só para se dedicar a essas compras. Por isso é que existem empresas denominadas “mediadoras”, que oferecem uma solução completa para o fornecimento de peças.

Confira, então, as diferenças entre os processos possíveis.

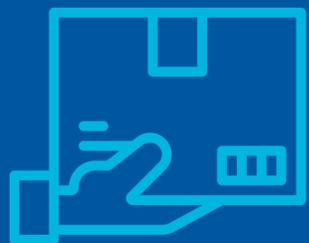


A OFICINA COMPRA

Neste caso, a própria oficina faz a busca do melhor fornecedor, geralmente de forma manual e junto às autopeças nas quais tem cadastro. Isso acaba reduzindo as opções de fornecedores. E dá um trabalhão: a própria oficina tem de se responsabilizar por todo o controle do processo até a chegada da peça à oficina. Precisa pesquisar os melhores preços, conferir se a entrega não terá atraso, lidar com nota fiscal, entre outras atividades.

Lembrando que, nesse caso, a oficina tem um desconto pelo cadastro com o seu próprio fornecedor. Ainda que, geralmente, ela repasse parte dos descontos conseguidos para a seguradora. De qualquer forma, esses descontos não se igualam aos preços envolvidos no fornecimento direto pela seguradora ou por mediadoras.





FORNECIMENTO PELA SEGURADORA

A companhia de seguros tem algumas alternativas para coordenar o processo de fornecimento de peças. Só precisa identificar qual é o método mais favorável para ela. A seguir, relacionamos as opções mais frequentes do mercado.

Via ferramenta de gestão de compra de peças

O Órion – Gestão Integrada de Sinistros já possui um recurso especializado no fornecimento de peças: o “Órion Peças”. O regulador, por meio do sistema de orçamentação, define quais peças serão solicitadas para a companhia seguradora e faz parte da cotação no módulo Órion Peças. Após a autorização do orçamento, a cotação é gerada automaticamente nesse módulo dando início a um

leilão que abrange os preços de um universo de distribuidores previamente cadastrados, e se torna possível decidir qual é o melhor custo-benefício e o fornecedor ideal. Tudo isso graças a um gerenciamento feito pelo sistema em toda a cadeia de fornecimento.

Esse processo também pode ser controlado pela seguradora com uma área interna dedicada à compra de peças, responsável pelas atividades do leilão de peças, pela avaliação de fornecedores, o controle das entregas, entre outras ações. Há ainda a possibilidade de a seguradora dividir o fluxo de trabalho com as mediadoras. Por exemplo, repassando a parte das compras de peças em cidades afastadas dos grandes centros, onde a companhia tem dificuldade de atuar.

“O processo de fornecimento certamente contribui para a economia direta em um sinistro médio de auto e auxilia as oficinas a não se descapitalizarem ao comprarem peças. No caso dos profissionais que usam o Órion, o gerenciamento de seus fornecedores diretos e de suas mediadoras é muito mais eficiente, e isso potencializa o ganho de produtividade e economia.”



Roberto Barroso,
gerente comercial
sênior do CESVI

Via mediadora

As mediadoras são as empresas especializadas que tornam o processo de fornecimento de peça mais assertivo, tanto para as oficinas quanto para as seguradoras e frotistas. Além de fazer a compra das peças, elas realizam todo o controle do processo.

Seu principal objetivo é ser o ponto de equilíbrio entre os compradores de peças e os fornecedores, negociando melhores descontos, menores prazos de entrega e acompanhando toda a cadeia de fornecimento.

O trabalho das mediadoras também gera uma competição transparente entre os fornecedores de autopeças, uma vez que compram pelo método de leilão, de modo a obter os melhores preços do mercado e no menor tempo possível.

As mediadoras ainda fazem uma avaliação de cada fornecedor individualmente, analisando se realmente cumprem as suas obrigações com a entrega das peças nas datas acordadas e o volume de reclamações que o fornecedor tem. Uma das mediadoras que mais se destacam no mercado é a Inpart, uma empresa líder de mercado, presente em 14 países e que aplica a experiência de negócios global do Grupo Solera.

Um dos grandes diferenciais do trabalho da Inpart é a gestão dos dados, com planilhas de controle e relatórios gerenciais e de desempenho, com os quais o cliente pode obter diversas informações sobre o fornecimento de peças. Por exemplo: qual a média de peças originais utilizadas no reparo.



Alexandre Ponciano,
diretor comercial
da Solera

“A crescente introdução de novas tecnologias e acessórios aos automóveis traz, por um lado, conveniência, conforto e segurança aos proprietários. Mas em contrapartida aumenta a dificuldade de gestores de frotas e seguradoras em sua missão de manter os custos sob controle. Nosso desafio, na Inpart, é buscar constantemente, junto à nossa rede de fornecedores qualificados,

as melhores condições de preços e prazos de entrega, por meio de um processo digital otimizado e em constante evolução, o que gera benefícios de custo e agilidade às seguradoras, gestores de frotas, fornecedores, oficinas de reparação e, enfim, ao proprietário do veículo.”

”



O QUE É UM LEILÃO DE PEÇAS?

Esse tipo de leilão é uma estratégia para escolher a melhor compra, sendo que a lista de peças é enviada para uma base de fornecedores cadastrados, que podem retornar com suas cotações dentro de um tempo pré-determinado pelo comprador, informando o valor e o tempo de entrega. Após isso, será avaliada a melhor opção, lembrando que nem

sempre o menor preço é a melhor escolha. Assim, o sistema faz uma avaliação geral, verificando o prazo de entrega, o preço, reclamações passadas quanto ao fornecedor, entre outras informações.

Os fornecedores cadastrados também são avaliados. A Inpart, por exemplo, bloqueia novas cotações de fornecedores que não cumpriram com suas obrigações acordadas em serviços prestados anteriormente.



BENEFÍCIOS DE UTILIZAR UMA MEDIADORA

- Redução de custos com aquisição de peças.
- Redução do custo médio de sinistro.
- Gestão da logística de entrega de peças.
- Obtenção de um relatório de

economia, que estratifica os ganhos e descontos acordados com a carteira de fornecedores, prazos e demais informações.

- Inclusão das informações das notas fiscais das peças.
- Aumento do volume de fornecimento.
- Concorrência justa e transparente entre fornecedores.
- Gestão de entrega das peças (data de entrega e data em que a oficina recebeu a peça – e a identificação de quem a recebeu).

CASE DE SUCESSO EM MEIO À CRISE DO CORONAVÍRUS

No início da pandemia de Covid-19, a Inpart Solera introduziu a modalidade de trabalho remoto para toda a equipe, instaurando ainda um comitê de crise com atualizações diárias, sempre buscando alternativas para garantir os níveis de qualidade e de economia no processo de fornecimento de peças.

“Nos últimos anos, investimos pesado em tecnologia de comunicação, de business intelligence e de RPA (Robotic Process Automation), e ampliamos as possibilidades das parametrizações nas regras de negócios da nossa plataforma de e-procurement, o que nos proporcionou rapidez, agilidade e assertividade nas tomadas de decisões no encerramento dos leilões de compra de peças”, explica



Alexandre Nascimento,
gerente de operações
da Inpart Solera

Alexandre Nascimento, gerente de operações da Inpart Solera. “Embora o mercado de reposição de peças esteja passando por um momento crítico, no qual as montadoras e o comércio estão atuando com a capacidade reduzida e sua cadeia de distribuição comprometida, descentralizamos as compras de peças e recorreremos aos estoques de mais de 1.500 fornecedores parceiros da Inpart no Brasil inteiro, entre concessionárias, distribuidores e importadores. Tudo com o intuito de minimizar o impacto da falta ou do prazo extenso da chegada das peças de reposição.”



A VISÃO DO CLIENTE

“Sem dúvida, fornecer peças, seja por meios próprios ou por uma mediadora, é fundamental para gerar equilíbrio nas contas de sinistro. Afinal, as peças representam de 60% a 70% do custo total de um sinistro de danos parciais. Aqui na Mitsui Sumitomo Seguros, temos uma área dedicada ao fornecimento de peças e atuamos de forma híbrida. Temos os nossos próprios fornecedores e também atuamos com mediadoras. Para que todo este processo funcione, utilizamos o sistema Órion Peças, que nos permite fazer a gestão



Marcos Akimoto,
superintendente
de Sinistros Auto e
Residência da Mitsui
Sumitomo Seguros

desse fornecimento de peças com a flexibilidade, agilidade e confiabilidade de que necessitamos. Essa parceria é fundamental para atingirmos nossos objetivos e ganharmos em excelência no momento que nossos segurados mais precisam.”

”



EMERSON FARIAS

Analista de Pesquisa e Desenvolvimento