

CASO DE SUCESSO

COLUMBIA TRADING S/A



A Columbia Trading S/A tem 75 anos de atuação e é uma das mais tradicionais e inovadoras Tradings do mercado. A companhia está entre os 30 maiores players do comércio exterior brasileiro, sendo um dos maiores importadores considerando os estados de Santa Catarina, Espírito Santo, Pernambuco, Paraná e São Paulo.

Columbia Trading S/A busca Tecnologia da NSI para automatizar a Gestão de Comércio Exterior



A Columbia Trading S/A movimenta mais de R\$ 2,5 bilhões em importações e exportações



Importa e exporta para Estados Unidos, Europa, Chile e Ásia



Com a utilização do Ecomex, a expectativa é reduzir os custos em 10%

Cenário Atual

Com o objetivo de manter a excelência na qualidade dos serviços prestados, bem como colocar o cliente no centro do negócio, a Columbia realizou com seus clientes uma pesquisa de satisfação, e, junto com o resultado surgiu uma necessidade sistêmica, ou seja, uma nova solução que fosse um grande apoio operacional para a companhia.

E foi então, que o Ecomex, solução da NSI, foi contratado. O maior objetivo era de melhorar a gestão de todas as atividades relativas aos serviços oferecidos pela Columbia Trading e suas subsidiárias. O propósito é manter a ferramenta como centro de controle, que alcance todas as modalidades de importações e exportações indiretas, BPO e soluções customizadas das mais diversas operações estruturadas de financiamento de importações e exportações e verdadeiros projetos com aplicações de inteligência tributária e logística.

Expectativas

Com a implantação de uma solução que permita uma visão periférica de toda a operação do negócio, a expectativa é de geração e acompanhamento de métricas de forma rápida, resultando em agilidade na tomada de decisão e garantia de eficácia na operação dos clientes, que, com o novo posicionamento, são o ponto focal da companhia.

A assertividade na análise de informações permite que a Columbia seja mais competitiva frente à concorrência, já que a operação, incluindo os custos são acompanhados de forma rápida, permitindo que a companhia se adiante frente às necessidades do mercado. Manter as operações em compliance permite que a prestação de serviços da empresa tenha valor agregado e que os clientes possam reconhecer isso, uma vez que a empresa amplia sua atuação em toda a cadeia.

Estratégia de Atuação

Por ser uma solução intuitiva, de fácil utilização, bem como caracterizar uma empresa inovadora, o Ecomex foi selecionado para implantação

O segmento de atuação da Columbia Trading S/A é carente de atualizações. Muitas companhias focam no pacote financeiro, contábil e tributário, deixando em segundo plano a prestação de serviços em si.

“Na nossa opinião o segmento como um todo acabou focando a proposta de valor nos aspectos contábil, tributário e financeiro, por possuírem argumentações comerciais mais facilmente percebidas pelos clientes. **Mas nós queremos mais: nos posicionarmos como um prestador de serviços que de fato soma valor à cadeia, além de dominar os aspectos clássicos já mencionados. A integração íntima com o cliente é fundamental, e a Columbia Trading quer ser vista como uma extensão do departamento de comércio exterior de cada cliente**” – comenta Daniel Barreto, Diretor Comercial e Operacional da Columbia Trading, responsável pelo acompanhamento de toda a implantação do projeto.

A partir do momento em que a solução começa a permitir o melhor desempenho da empresa com relação ao acompanhamento de métricas e que o resultado impacta beneficemente os clientes, eles passam a enxergar a companhia como muito mais do que uma prestadora de serviços, mas sim como uma extensão do seu departamento.

“A implantação do Ecomex, veio a partir de uma pesquisa realizada com nossos clientes. O resultado apontou que a nossa oportunidade de melhoria estava no sistema e, procurando prover o melhor atendimento, bem como dar visibilidade e rastreabilidade à gestão, optamos por adquirir a ferramenta que melhor nos atendesse”, afirma Daniel Barreto, ao explicar sobre a parceria com a NSI.

A companhia é a primeira trading company atendida pela NSI. “Nossa solução foi escolhida pela facilidade de uso, por já conter um BI acoplado e também pelo intercâmbio de informações internas. Queremos proporcionar à Columbia Trading um crescimento a partir da melhor gestão da operação e, mostrar ao mercado a capilaridade e diversidade da NSI, que agora chega ao segmento de trading companies”, ressalta André Barros, Diretor de Produtos da NSI.

