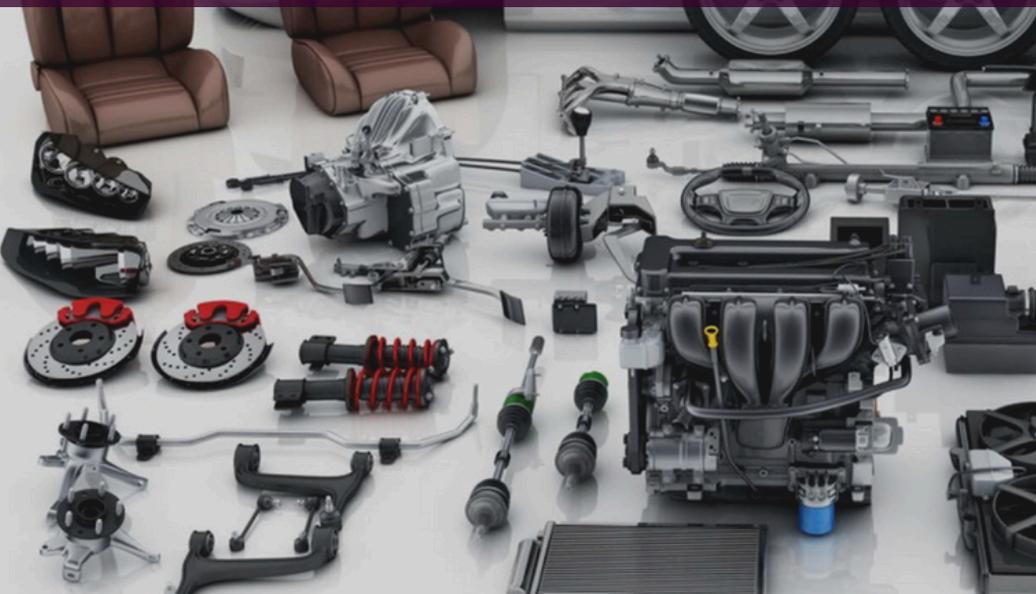


GUIA COMPLETO PARA SUA FUNILARIA



Como ganhar até
10 mil a mais por mês
com a compra de peças

Aumente agora sua margem de lucro!



INTRODUÇÃO

Nesse e-book vamos compartilhar nossa experiência em compras de autopeças e como isso pode de fato influenciar no resultado financeiro de empresas como a de vocês (oficinas de funilaria e reparação automotiva).

TÁ, MAS QUEM É E O QUE ISSO TEM HA VER COM A PARTSFY?

Para contextualizar e contar o porque a **Partsfy** (na época Cotexo) surgiu. Você provavelmente já teve um desses, certo?



Em 2012 um pouco antes do início do fim da Nextel, o Marcelo Galli, meu sócio e fundador da Cotexo (que trabalha com Tecnologia/programação desde 2002) ficou quase 90 dias com o carro parado em uma oficina por conta de uma peça em BO, foi quando ele resolveu criar a Cotexo com a missão de facilitar a localização, cotação compra e venda de autopeças.





E era até engraçado, porque a gente conversava com os donos de oficinas trazendo uma solução para facilitar o processo de cotação, comparação e compra de peças, enviando o pedido de cotação para diversos fornecedores ao mesmo tempo, com um clique, de forma digital, e o que a gente mais ouvia era: ***“- Ah, mas eu passo um rádio aqui e vendedor já me responde”...***

Pouco tempo depois o WhatsApp, que surgiu em 2009, rapidamente matou o rádio e a Nextel, passando a ser umas das principais ferramentas de comunicação em todos os setores.

Então, há mais 10 anos atuamos nesse mercado buscando cada vez mais soluções e tecnologias que facilitem o dia a dia do comprador de peças, e de gestores como você, objetivando a melhoria do processo e aumento de lucratividade das oficinas

SUMÁRIO

1 FORNECIMENTO DAS CIAS, SOLUÇÃO OU PREJUÍZO?

2 O PAPEL DE UM BOM COMPRADOR

3 ESTRATÉGIAS PARA MAXIMIZAR A LUCRATIVIDADE NA COMPRA DE PEÇAS

As informações trazidas nesse material são baseadas em nossa experiência trabalhando com mais de 200 oficinas e mais de 1500 fornecedores principalmente em SP, SC, RS e RJ.

1º vamos falar um pouco sobre essa relação seguradoras, oficinas e o fornecimento de peças. Depois vamos trazer os principais pontos que a gente acredita que um bom comprador precisa ter (e é o que a gente cobra aqui do nosso time de analistas de compras) e por último quais as principais estratégias que a gente usa para maximizar a lucratividade na compra de peças.



Afinal, a compra de peças dá ou não dá dinheiro para a oficina?

Já ouvi muito de donos e gestores de funilarias dizendo que comprar peças não dá dinheiro.

Concordo que dá trabalho, que é difícil encontrar bom comprador de confiança, e muitas vezes é preciso investir o próprio tempo (falando do dono/gestor da oficina) e ainda ter um bom controle no fluxo de caixa, uma boa rede de fornecedores, além de muita paciência para lidar com os desafios envolvidos no processo. Mas existe algum negócio que dê dinheiro sem envolver risco e ou trabalho?

Assumindo que comprar peças é uma fonte de lucratividade para oficina, como fica a questão do fornecimento pelas Seguradoras?

Fornecimento das Seguradoras

Solução ou Prejuízo?



Pra responder essa pergunta primeiro a gente precisa entender o motivo porque as seguradoras querem fornecer as peças. Trago a seguir algumas alternativas:

- a.) Para ajudar as oficinas credenciadas
- b.) Porque conseguem melhores prazos de entregas
- c.) Para garantir a procedência das peças e evitar problemas
- d.) Porque se preocupam com a satisfação de seus segurados

RESPOSTA:

**PARA TER MAIOR CONTROLE SOBRE O
PROCESSO E BUSCAR MAIS LUCRATIVIDADE
PARA ELAS (SEGURADORAS)**

Mas, ter maior controle sobre o processo e buscar mais lucratividade não deveriam ser os **seus principais objetivos, como dono e/ou gestor da oficina?**





Ou seja o fornecimento das Cias de Seguros é um ralo por onde parte do seu lucro vai embora

O que você perde com o fornecimento?

- Perde parte do Controle sobre o produtivo
- Tempo para finalizar os serviços (pois está refém dos prazos do fornecimento)
- Margem de lucro que você teria comprando as peças

E nesse assunto tem outra coisa que eu já ouvi bastante e "quero morrer" quando eu escuto.



**COMPRADOR E/OU DONO
DE OFICINA**

"Ah, mas eu até prefiro que a Cia forneça, dá muito trabalho e acaba com meu fluxo de caixa"

Quem pensa assim deixa dinheiro na mesa!

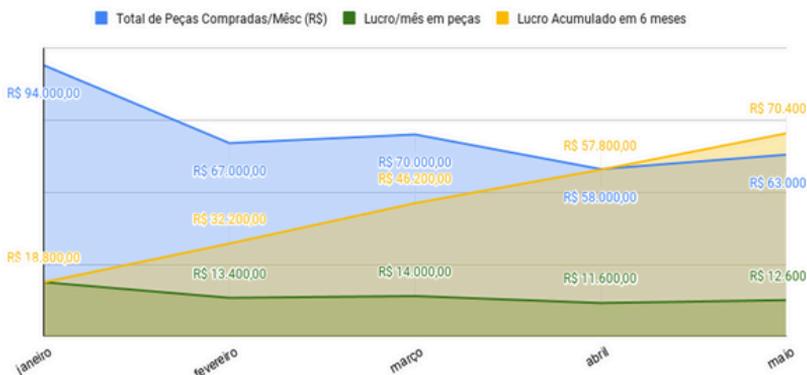


Em pesquisa com as oficinas, a gente encontrou uma margem média/mês de lucro em peças em torno de 26% ...

Tem oficina que trabalha com a gente aqui que chega a bater 32%, 35%...

No exemplo a seguir a gente adotou uma oficina que tenha margem de lucro de 20% e que compra média de 70 mil em peças mês (acredito que você tenha como alvo mínimo essa margem de 20% de lucro em peças)

Exemplo: Uma oficina que compra em média 70 mil por mês em peças, e consegue 20% de margem de lucro nessas peças, em 5 meses essa oficina terá acumulado 70 mil de lucro





E O QUE OS NÚMEROS NOS MOSTRAM?

QUE O FLUXO DE CAIXA NÃO PODE SER UMA DESCULPA PARA GANHAR MENOS DINHEIRO!

Independente do volume de peças compradas, em 5 meses qualquer oficina vai acumular, de lucro, o valor que ela compra de peças. A matemática é exata, 20% de lucro, vezes 5 meses, a gente tem 100% do valor que a gente compra de peças. Nesse caso aqui a gente tá falando de um lucro médio de 14 mil por mês em peças. É muito dinheiro! Há, mais eu compro só 20 mil de peças por mês. Tudo bem, 20% de 20 mil em 5 meses você tem R\$20.000, a gente tá falando de 4 mil a mais no seu bolso por mês.

Na tabela abaixo podemos ver a variação mensal (são números reais de uma oficina de médio porte).



	Total de Peças Compradas	Lucro em peças
janeiro	R\$ 94.000,00	R\$ 18.800,00
fevereiro	R\$ 67.000,00	R\$ 13.400,00
março	R\$ 70.000,00	R\$ 14.000,00
abril	R\$ 58.000,00	R\$ 11.600,00
maio	R\$ 63.000,00	R\$ 12.600,00

Média de Compras/mês	Lucro médio/mês
R\$ 70.400,00	R\$ 14.080,00

Total de Lucro acumulado em 5 meses
R\$ 70.400,00

Tá, então entendendo que a compra dá dinheiro e que e que fornecimento das seguradoras tira do seu bolso 5, 10, 15, 20 mil por mês ... Qual é o papel de um bom comprador?

O PAPEL DE UM BOM COMPRADOR VAI MUITO ALÉM DE LOCALIZAR PEÇAS



Habilidades do Comprador



Para se obter a maior lucratividade na compra de peças o papel de um bom comprador é fundamental e vai muito além de saber quem tem a peça, não é apenas tirar o problema da frente.

- É preciso dedicar tempo no processo.
- Quem compra tem que estar comprometido com o resultado da empresa, pensar com cabeça de dono compra a compra.
- Tomar decisões matemáticas (avaliando todas as questões envolvidas pedido a pedido), pois a lucratividades está nos detalhes)

EXISTEM VÁRIAS QUESTÕES A SEREM RESPONDIDAS ANTES DA DECISÃO DA COMPRA....



O carro é particular ou de seguradora?



O carro já está na oficina ou está agendado?



Terei margem de lucro com o valor aprovado ou terei que pedir ajuste fiscal?



Alguma “peça restrição” está em BO?

Melhor preço, melhor prazo, ou fornecedor de confiança?



Como é a relação da oficina com a Cia?

Nessa hora, a principal dúvida que fica na cabeça do dono/gestor da oficina é:

“Será que meu comprador está comprando bem? Ou, por falta de tempo, ou até comodismo, ele está comprando sempre com os mesmos ‘fornecedores amigos’?”



Fornecedores “Parceiros”

Amigos, amigos, negócios a parte

Falando deles, dos fornecedores parceiros, aqueles “fornecedores amigos”.

E mais uma vez trazendo a experiência que a gente tem e o que a gente ouve... não é raro eu ouvir de comprador:



COMPRADOR E/OU DONO
DE OFICINA

Ah, mas eu sempre comprei do
fornecedor x ou y, ele é meu amigo,
ele tem bom preço, ele sempre me
ajuda...

Ok eu concordo que temos que ter fornecedores parceiros, mas, amigos amigos, negócios à parte... gosto muito dessa “piada” na “tirinha” abaixo, que infelizmente retrata a nossa realidade, não dá pra confiar em ninguém cegamente.



Precisamos constantemente comparar as condições, tá cheio de fornecedor bom querendo vender mais.

No serviço de funilaria e reparação automotiva que o carro vai ficar parado 3,5,15 dias na oficina, faz total sentido e é primordial que seja feito a cotação no maior número de fornecedores possíveis (e de forma rápida, é claro) para que, de fato, a gente encontre a melhor lucratividade na compra. Que nem sempre é uma questão de melhor desconto.

Quando falamos de manutenção mecânica, em que o carro entra e sai no mesmo dia, tudo bem entendendo e concordo que faz sentido comprar daquele fornecedor que entrega rápido, que você já está habituado, que é teu vizinho.



É preciso ter tecnologia/mecanismos que permitam controlar e auditar as compras

Mas é preciso ter tecnologia e mecanismos que ajudem o comprador a fazer essas cotações e comparações de forma rápida e que também permitam ao gestor controlar e auditar as compras.

O ser humano, infelizmente, na sua maioria, precisa dessa sensação do “sorria, você está sendo filmado” para andar na linha.

Ou mesmo um comprador novo em experiência... Fica impossível você como gestor avaliar se a compra foi bem feita, com a melhor lucratividade, se não tiver o registro das cotações e o histórico para comparar. Para isso vocês podem usar e-mail, sistemas de gestão (os ERPs), a Cotexo ou outras tecnologias que conheçam... Mas não dá pra depender apenas do ser humano e telefone.

Estratégias para maximizar a lucratividade na compra de peças

Cada detalhe importa



Visão do todo e conceito de peça restrição

A pressa é inimiga do lucro



Isso quer dizer que não devemos sair comprando na loucura sem olhar o todo, porque pode ser que alguma peça que esteja em BO, seja uma peça restrição, ou seja, que inviabiliza a execução do serviço e a entrega do carro.

Nesses casos, essa visão do todo, vai ajudar a oficina a não comprometer o fluxo de caixa e encontrar melhores oportunidades de lucratividade em fornecedores que, eventualmente, não tinham o melhor prazo.

Diferença entre melhor preço e melhor lucratividade?



A importância das decisões matemáticas

Você sabe dizer a diferença entre melhor preço e melhor lucratividade?

Melhor preço está relacionado ao melhor desconto, já a melhor lucratividade é a que vai colocar mais dinheiro no seu bolso...

Muitas vezes comprar do fornecedor que está dando menos desconto é mais lucrativo para oficina, seja porque ele tem todas as peças a pronta entrega e você vai ganhar em produtividade, ou em casos onde a Cia paga obrigatoriamente encima da NF ou também quando se identifica que será preciso pedir ajuste fiscal.





Não existe fórmula mágica, mas além de tudo o que falamos eu aponto aqui mais 3 fatores que podem ajudá-los:

Reversão de Fornecimento em compras para oficina. Na prática, toda vez que a Seguradora tem um prazo de entrega pouco satisfatório, orientamos a oficina a abrir uma cotação em paralelo, e caso encontre as peças com melhor prazo, solicite a reversão da compra para oficina informando que conseguiu as peças a pronta entrega.



Dessa forma todos saem ganhando. A oficina que fica com a margem de lucro e entrega o serviço mais rápido. A Seguradora, que eventualmente está pagando carro reserva e terá o seu segurado mais satisfeito. O cliente final que terá o carro mais rápido.

Outra coisa que usamos aqui é uma **Calculadora de Margem de Lucro**, mas uma vez, é importante não depender apenas do ser humano. Caso tenha interesse, pode me pedir por e-mail (davi@cotexo.com.br) que compartilho ela com você.

3º fator, mas não menos importante, **ter parceiros que te ajudem no dia a dia** com conhecimento, tecnologias e/ou serviços (exemplos: Auto Prime, Cotexo, Associações)



VAMOS A UM TESTE PRÁTICO

Exemplo: Valor aprovado pela Cia, R\$20.000,00
Considerando que ambos fornecedores, são confiáveis e têm as peças a pronta entrega, qual a opção de maior lucratividade?

• Fornecedor A

ValorTabela	Des (%)	Valor Final
R\$20.000	17%	R\$16.600

• Fornecedor B

ValorTabela	Des (%)	Valor Final
R\$20.000	0%	R\$20.000



A resposta correta é depende.

- Qual a condição de pagamento os fornecedores me oferecem?
- Qual é a Cia de Seguro?
- Ela vai me pagar obrigatoriamente sobre a NF ou apenas se eu pedir ajuste fiscal?
- Quanto a Cia me paga de ajuste fiscal?

Aqui tem mais uma fonte de dinheiro, que é utilizar um cartão de crédito e acumular pontos, que hoje em dia são facilmente comercializados sendo revertidos em benefícios ou dinheiro na conta.

Links úteis:

- [Veja 4 sistemas de gestão para funilaria e pintura e escolha o melhor](#)
- [7 benefícios da terceirização de serviços para sua funilaria](#)

Quer conhecer melhor nossas soluções e identificar oportunidades de melhorias em sua oficina ?

[Agende um diagnostico, agora!](#)



 **Partsfy**

Davi Souza

 011 99948-8030

 davi.souza@partsfy.com.br

*Comece
agora
a economizar
tempo e
ganhar
mais
dinheiro.*

**FOQUE EM SER
PRODUTIVO, E
NÃO EM SER
OCUPADO.**