

// **otimização de custos**

O que ganhou a empresa com o **Projeto**



“Passou a haver no departamento de compras uma preocupação maior em relação à procura de novos fornecedores e soluções mais competitivas, menos dependentes dos fornecedores tradicionais.”

Paulo Ribeiro (CFO)

OLI

A empresa Oliveira & Irmão, SA trabalha na área da produção de autoclismos e está integrada desde 1993 no grupo internacional Fondital, presente nas áreas de aquecimento, fundição, metalização e redes de esgotos. Em 2015 faturou 53 milhões de euros. Foi uma das empresas que recorreu ao nosso serviço de otimização de custos.

o desafio

Uma empresa que exporta 80 por cento da sua produção tem que se manter competitiva no procurement... O que isso significa é que tem que fazer reduções de custos nas compras e no aprovisionamento.

a solução em 4 passos

Identificação - Foram identificadas rubricas que precisavam de ser objecto de intervenção no que toca à realização de poupanças.

Prospecção - Foi feita a prospecção de novos fornecedores, e foram avaliadas as soluções para as várias rubricas de custos.

Avaliação - A Yunit fez essa avaliação, e este trabalho também passou pela renegociação com fornecedores já existentes, para melhorar as soluções e os preços.

Continuidade - O trabalho feito entre a Yunit e a Oliveira & Irmão, SA decorreu da melhor forma, e agora a empresa continua a fazê-lo. É uma tarefa sem fim: continuam a ser trabalhadas outras rubricas de custos onde possam ser efectuadas reduções.

4 resultados concretos

Não é possível falar de uma relação directa entre as poupanças obtidas e, por exemplo, o aumento das exportações da empresa...

Mas existem outros resultados concretos.

Poupanças: No espaço de dois anos, a Oliveira & Irmão, SA conseguiu realizar reduções da ordem dos 250 mil euros. Isso representa 1 por cento das compras da empresa, o que é significativo.

Mentalidade: Mas esse não foi o único ganho. Segundo Paulo Ribeiro (CFO), pode também dizer-se outra coisa importante: Passou a haver no departamento de compras uma preocupação maior em relação à procura de novos fornecedores e soluções mais competitivas, menos dependentes dos fornecedores tradicionais. E isso, está claro, traduziu-se em poupanças evidentes.

Qualidade: Houve mudanças para fornecedores mais baratos e eficientes, sim, mas a empresa não coloca a sílaba tónica no “mais barato”. O que mais sobressai é mesmo uma relação custo-benefício mais equilibrada. Ou seja, nalguns casos até se mantiveram os mesmos preços, mas com mais qualidade do que anteriormente.

Resíduos: A empresa já tinha uma política e fornecedores para a área da gestão de resíduos, mas passou a haver uma concentração num único fornecedor, e melhores procedimentos para melhor gerir esta actividade.