

OS 4 PILARES DA GESTÃO DA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS

Como organizar a operação diária
e tomar decisões com clareza



O MELHOR SISTEMA DE CÁLCULO E GESTÃO PARA VIDRAÇARIA E SERRALHERIA



ÍNDICE

1	INTRODUÇÃO	PÁG. 03
2	O QUE É GESTÃO, NA PRÁTICA	PÁG. 05
3	PILAR 1 – GESTÃO COMERCIAL	PÁG. 07
4	PILAR 2 – GESTÃO FINANCEIRA	PÁG. 11
5	PILAR 3 – GESTÃO DE SUPRIMENTOS (COMPRAS & ESTOQUE)	PÁG. 16
6	PILAR 4 – GESTÃO DE OPERAÇÃO (PRODUÇÃO & INSTALAÇÃO)	PÁG. 20

1. INTRODUÇÃO

Por que tantas indústrias de esquadrias vivem no modo “apagar incêndio”?

A maioria das indústrias de esquadrias não sofre por falta de trabalho.

O problema real costuma ser outro: **crescer sem organização.**

No dia a dia, isso aparece de várias formas:

- Orçamentos que não recebem retorno e acabam sendo esquecidos;
- Clientes ligando constantemente para saber em que etapa está a obra;
- Produção pressionada por prazos mal definidos ou alterados de última hora;
- Financeiro que só descobre problemas quando o dinheiro já acabou;
- **Descoberta das necessidades de materiais (perfis, acessórios e vidros) apenas no momento da produção,** gerando compras emergenciais, aumento de custo e atraso nas entregas;
- **Estoque com alto volume de sobras de perfis,** sem controle, reaproveitamento ou visibilidade, ocupando espaço e imobilizando capital;





- **Falta de controle das obras**, com medições que não são realizadas no prazo correto, agendamentos desencontrados e retrabalho por erro de medida;
- **Pendências de instalação que não ficam registradas**, gerando retornos não planejados, desgaste com o cliente e aumento do custo operacional;
- Dificuldade em saber, de forma clara, o que está pronto, o que está em produção, o que está atrasado e o que ainda depende de ação.

Com o tempo, esses problemas deixam de ser exceções e passam a fazer parte da rotina.

O gestor começa o dia resolvendo urgências, toma decisões sem dados confiáveis e termina a semana com a sensação de que trabalhou muito, mas avançou pouco.

Quando não existe uma estrutura clara de gestão, a empresa passa a depender da memória das pessoas, do improviso e da boa vontade da equipe.

E isso limita o crescimento.

Organizar a empresa em **pilares de gestão** não elimina os desafios do negócio, mas cria **clareza, prioridade e controle** sobre o que realmente importa no dia a dia.

O QUE É GESTÃO, 2. NA PRÁTICA

Gestão não é excesso de controle **nem burocracia**

**GESTÃO É
CLAREZA**

É a capacidade de:

- ✓ Planejar
- ✓ Organizar
- ✓ Acompanhar
- ✓ Decidir com base em informação confiável.

Na indústria de esquadrias, isso só é possível quando a empresa está estruturada em **quatro pilares fundamentais**:

- 1 Gestão Comercial
- 2 Gestão Financeira
- 3 Gestão de Suprimentos (Compras & Estoque)
- 4 Gestão de Operação (Produção & Instalação)

Cada pilar sustenta uma parte essencial da empresa. Quando um deles falha, o impacto aparece rapidamente em atrasos, retrabalho, perda de margem e insatisfação do cliente.

PILAR 1 3. GESTÃO COMERCIAL



Pergunta-chave

Você sabe exatamente o status de cada orçamento — e o vendedor consegue responder isso em segundos?

A área comercial é a porta de entrada da indústria de esquadrias. É nela que o volume de trabalho é gerado e onde começa a previsibilidade (ou a confusão) da empresa.

Quando a gestão comercial não está organizada. É comum encontrar situações como:

- Orçamentos enviados que não recebem retorno e acabam esquecidos;
- Vendedores sem clareza sobre meta mensal e meta diária, trabalhando no improviso;
- Dificuldade em visualizar quanto existe em orçamentos em aberto e quanto já foi fechado no mês;
- Clientes procurando o vendedor para saber o status da obra ou reclamar de algo no orçamento;
- O vendedor precisando buscar informações em vários setores (compras, medições, produção e instalação) para responder o cliente;
- Perda de tempo, ruído de comunicação e desgaste tanto para o cliente quanto para a equipe interna.

Sem acesso rápido à informação, o vendedor deixa de vender para **apagar incêndios**.





Quando a gestão comercial é estruturada.

Uma gestão comercial organizada permite que o vendedor:

- Tenha clareza total da meta mensal e da meta diária;
- Visualize rapidamente orçamentos em aberto, fechados e em andamento no mês;
- Saiba exatamente quanto falta para bater a meta;
- Acompanhe o status da obra em uma única visão, sem precisar consultar vários setores;
- Responda o cliente com segurança e agilidade;
- Atue como ponto central de informação, fortalecendo o relacionamento

Centralizar essas informações **simplifica o dia a dia do comercial**, reduz interrupções nas outras áreas e melhora a experiência do cliente.



O impacto direto na rotina da indústria.

Quando o vendedor tem acesso rápido às informações:

- O cliente liga menos e confia mais;
- Compras, produção e instalação trabalham com menos interrupções;
- O gestor ganha previsibilidade sobre vendas e entregas;
- O comercial volta a focar no que realmente importa: vender.

Gestão comercial não é apenas gerar orçamento.

É dar clareza para que o vendedor conduza o cliente do início ao fim com segurança.



REFLEXÃO PARA O GESTOR

Responda com sinceridade

- Seu vendedor sabe qual é a meta do mês?
- Ele sabe quanto já foi fechado e quanto ainda está em aberto?
- Existe clareza sobre quais orçamentos precisam de ação hoje?
- Seu vendedor consegue responder rapidamente **em que etapa está cada obra?**
- Ele precisa ligar ou mandar mensagens para outros setores para informar o cliente?

**SE ESSAS RESPOSTAS NÃO FOREM IMEDIATAS,
O PROBLEMA NÃO É O VENDEDOR.
É A FALTA DE ORGANIZAÇÃO DA GESTÃO COMERCIAL.**



PILAR 1 4. GESTÃO FINANCEIRA



Pergunta-chave

Você sabe se está realmente ganhando dinheiro em cada obra?

Na indústria de esquadrias, vender não significa lucrar. Muitos gestores trabalham com volume alto, agenda cheia e produção rodando, mas só descobrem problemas financeiros quando o caixa aperta.

A gestão financeira é o pilar que transforma vendas em resultado real.



Quando a gestão financeira não está organizada.

É comum encontrar situações como:

- Precificação baseada apenas no valor de mercado ou no “preço do concorrente”;
- Falta de clareza sobre custos reais da obra e do negócio;
- Inexistência de **DRE gerencial**, ficando tudo restrito ao contador;
- Desconhecimento do **custo contábil**, do CMV e da margem real;
- Dificuldade em separar custos fixos, variáveis e despesas indiretas;
- Faturamento acontecendo sem controle do impacto no caixa;
- Faturamento acontecendo sem controle do impacto no caixa;
- Gestor acompanhando apenas saldo bancário, sem visão do resultado;
- Relatórios financeiros lentos, manuais ou difíceis de gerar;
- Comissões calculadas manualmente, gerando: retrabalho, erros e discussões com **vendedores, produção e instaladores**;

Sem organização, o financeiro trabalha apagando incêndios, e o gestor não sabe se está avançando ou apenas sobrevivendo.





Quando a gestão financeira é estruturada.

Uma gestão financeira organizada permite:

- Acompanhar **DRE financeiro e contábil**, com visão clara do resultado da empresa;
- Entender o **custo real do negócio**, incluindo custo contábil e CMV;
- Visualizar **custo previsto x custo realizado por obra**;
- Saber exatamente a **margem real de cada venda**;
- Identificar o **ponto de equilíbrio**, entendendo quanto precisa faturar para cobrir todos os custos;
- Controlar receitas, despesas e compromissos futuros;
- Acompanhar resultados por área, produto ou tipo de obra;
- Ter mais **agilidade no dia a dia financeiro**, com relatórios rápidos e confiáveis;
- Reduzir retrabalho e erros manuais;
- Gerar **comissões e remunerações automaticamente**, sem dor de cabeça:

vendedores

produção

instaladores

- Tomar decisões baseadas em dados, não em sensação.

O financeiro deixa de ser apenas operacional e passa a ser **estratégico**.



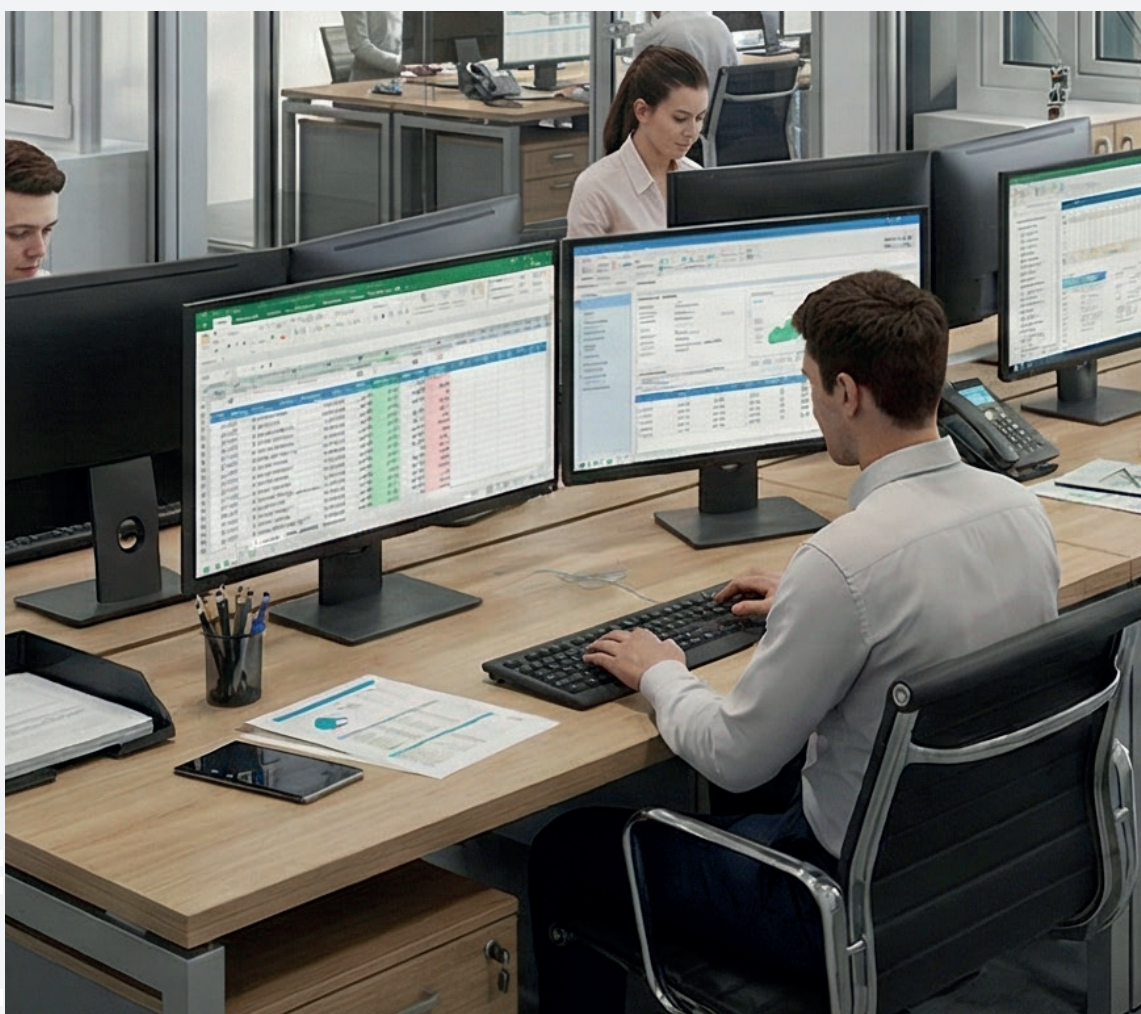
O impacto direto na rotina da indústria

Quando o financeiro é bem gerido:

- A precificação se torna mais segura;
- O caixa ganha previsibilidade;
- O gestor entende onde realmente ganha e onde perde dinheiro;
- Decisões deixam de ser reativas e passam a ser planejadas;
- Conflitos internos sobre comissões diminuem;
- A empresa cresce com controle, não com susto.

Gestão financeira não é apenas pagar contas.

É garantir que cada obra contribua para a sustentabilidade do negócio.

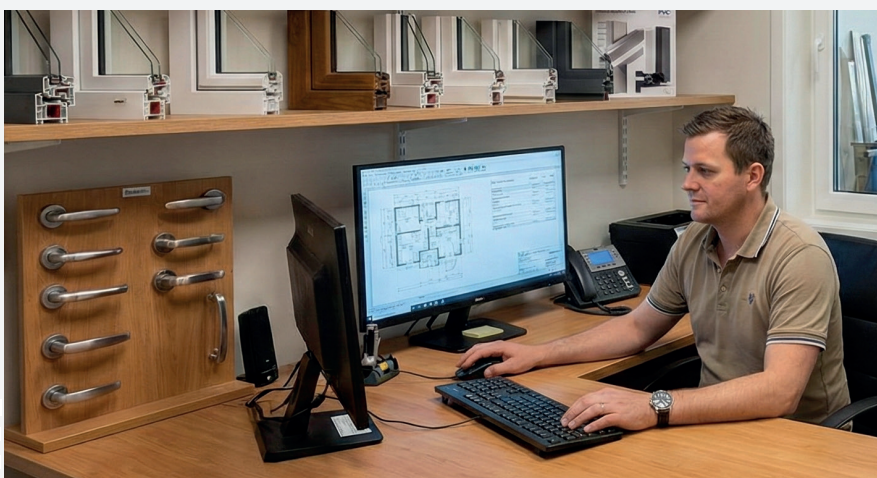


REFLEXÃO PARA O GESTOR

Responda com sinceridade

- Você sabe qual é a margem real de cada obra?
- Consegue visualizar custo previsto x custo realizado?
- Você tem acesso a um DRE claro e confiável?
- Sabe qual é o ponto de equilíbrio da sua empresa?
- Você conhece seu CMV ou ainda precifica no feeling?
- Seus relatórios financeiros são rápidos ou dão trabalho para gerar?
- Como você controla hoje a comissão de vendedores, instaladores e produção?

**SE ESSAS RESPOSTAS NÃO FOREM IMEDIATAS,
O PROBLEMA NÃO É FALTA DE VENDA.
É FALTA DE ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA.**



5. PILAR 3 GESTÃO DE SUPRIMENTOS COMPRAS E ESTOQUE



Pergunta-chave

O material certo está disponível na hora certa — *ou você descobre a falta quando a produção já parou?*

Na indústria de esquadrias, compras e estoque não são apenas áreas de apoio.

Eles impactam diretamente **prazo, custo, produtividade e resultado financeiro**.

Quando esse pilar não está organizado, o problema aparece rápido: atraso na produção, compra emergencial mais cara e dinheiro parado em estoque que não gira.

Quando a Gestão de Suprimentos (Compras & Estoque) não está organizada.



É comum encontrar situações como:

- Descoberta da necessidade de materiais (perfis, acessórios e vidros) apenas no momento da produção;
- Compras emergenciais para não parar a fábrica;
- Estoque alto, mas ainda assim com falta de itens críticos;
- Sobras de perfis acumuladas, sem controle ou reaproveitamento;
- Dificuldade em saber o que realmente está disponível no estoque;
- Compras feitas no improviso, sem planejamento e sem negociação adequada.

Sem organização, compras e estoque deixam de apoiar a produção e passam a **atrasar a operação**.



Quando a gestão de compras & estoque é estruturada

Uma gestão bem estruturada permite:

- Planejar compras com antecedência, com base na demanda real;
- Garantir disponibilidade de material para produção e instalação;
- Reduzir compras emergenciais e custos extras;
- Controlar estoque mínimo e evitar faltas;
- Reaproveitar sobras de perfis e reduzir desperdício;
- **Mapear o estoque de forma clara**, facilitando a localização dos materiais;
- **Reduzir o tempo de separação dos itens**, aumentando a produtividade da equipe;
- **Ter maior controle sobre entradas, saídas e saldos**, evitando erros e perdas.

Compras deixam de ser reativas e passam a ser estratégicas.

O impacto direto na rotina da indústria

Quando compras e estoque são bem geridos:

- A produção flui sem interrupções;
- O financeiro ganha previsibilidade;
- O gestor reduz capital parado;
- Melhor negociação com os fornecedores;
- O tempo de separação de materiais diminui;
- Os prazos de entrega são cumpridos com mais segurança.

Gestão de compras & estoque não é comprar mais barato apenas. **É comprar na hora certa, na quantidade certa e com controle.**



REFLEXÃO PARA O GESTOR

Responda com sinceridade

- Você descobre a falta de material antes ou depois da produção começar?
- Suas compras são planejadas ou emergenciais?
- Você sabe exatamente o que tem em estoque hoje?
- O tempo de separação de materiais é rápido ou gera atraso?
- As sobras de perfis são controladas ou esquecidas?
- O estoque ajuda a produção ou trava o caixa?

**SE ESSAS RESPOSTAS NÃO FOREM CLARAS,
O PROBLEMA NÃO É O FORNECEDOR.
É A FALTA DE ORGANIZAÇÃO EM COMPRAS E ESTOQUE.**



6. PILAR 4 GESTÃO DE OPERAÇÃO PRODUÇÃO E INSTALAÇÃO



Pergunta-chave

Você sabe o que está sendo produzido agora e como estão as programações de medições, produção e instalação — ou descobre os problemas no meio do caminho?

Produção e instalação são o momento em que tudo o que foi vendido, comprado e planejado se transforma em entrega. Quando esse pilar não está organizado, o impacto aparece rápido: atrasos, retrabalho, custos extras e desgaste com o cliente.



Quando a gestão de produção & instalação não está organizada.

É comum encontrar situações como:

- Produção iniciada sem informações completas ou atualizadas;
- Medições realizadas em cima do prazo, gerando ajustes na produção;
- Falta de priorização clara do que produzir primeiro;
- Dificuldade em visualizar o que está em produção, o que está atrasado e o que já foi finalizado;
- Instalações reagendadas por falta de material ou conflitos de agenda;
- Pendências geradas após a instalação que não ficam registradas, gerando esquecimentos e retornos não planejados;
- Retrabalho por falhas de comunicação entre produção, instalação e comercial.

Sem organização, a operação vira uma sequência de urgências.



Quando a gestão de produção & instalação é estruturada.

Uma gestão bem estruturada permite:

- Programar a produção com base na capacidade real da fábrica;
- Acompanhar cada etapa do processo produtivo;
- Identificar gargalos, paradas e atrasos com mais rapidez;
- Planejar instalações com mais precisão;
- Registrar e acompanhar pendências de instalação, garantindo que nada fique perdido;
- Ter visibilidade clara do que já foi instalado, do que está pendente e do que ainda precisa ser resolvido;
- Garantir padrão de qualidade do início ao fim.

PRODUÇÃO & INSTALAÇÃO DEIXAM DE SER REATIVAS E PASSAM A SER PREVISÍVEIS.



O impacto direto na rotina da indústria. Quando produção e instalação são bem geridas:



- Os prazos passam a ser cumpridos com mais consistência;
- O retrabalho diminui;
- As pendências deixam de ser esquecidas;
- A equipe trabalha com mais clareza;
- O cliente percebe mais organização e profissionalismo;
- O gestor tem visão real da operação.



Gestão de produção & instalação não é apenas produzir rápido. **É produzir com qualidade, entregar no prazo e manter controle do pós-instalação.**

REFLEXÃO PARA O GESTOR

Responda com sinceridade



- Você sabe o que está sendo produzido agora?
- Consegue visualizar quais obras estão prontas, em produção ou atrasadas?
- As instalações são planejadas ou reagendadas com frequência?
- As pendências pós-instalação ficam registradas ou se perdem no dia a dia?
- Você sabe exatamente o que ainda está pendente em cada obra?

SE ESSAS RESPOSTAS NÃO FOREM CLARAS, O PROBLEMA NÃO É A EQUIPE. É A FALTA DE ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DA INSTALAÇÃO.

OS 4 PILARES DA GESTÃO DA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS

Como organizar a operação diária
e tomar decisões com clareza



wvetro.com.br



15 99859-4705

CONTINUE APRENDENDO COM A W.VETRO

Acompanhe nossos conteúdos,
dicas práticas e conversas reais
sobre gestão de esquadrias.



**PAPO DE
ESQUADRIA**

INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS DE ALUMÍNIO E VIDRAÇARIA.



 @papodeesquadria

 @papodeesquadria

