

**IDENTIFICAÇÃO:****Título: PRAZOS CONCEDIDOS AOS CLIENTES E OS PREÇOS DE VENDA****Atributo: PREÇOS COMPETITIVOS****Processo: FACILITAÇÃO DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO**

---

**ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:****O QUE É:**

É uma orientação para a verificação do efeito do custo financeiro nos preços de venda.

**PARA QUE SERVE:**

Serve para você saber que é possível aumentar ou diminuir o seu lucro por produto ou serviço, em função da administração dos prazos concedidos aos clientes.

**COMO SE UTILIZA:**

O procedimento é muito simples, você deve conhecer seus custos para conseguir calcular o lucro a partir do preço de venda praticado no mercado.

Um dos itens que compõem o custo total de um negócio é o custo com os juros que o empreendimento, eventualmente, paga para financiar (“cobrir”) saldos de caixa negativos. Isto é, para não ficar sem dinheiro em caixa. Este item de custo pode ser chamado de Custo Financeiro.

Um dos motivos que levam um empreendimento a ficar sem dinheiro para fazer pagamentos é o fato de se conceder prazo aos seus clientes. Isto porque, enquanto os clientes não pagam, mesmo assim as despesas do negócio precisam ser quitadas. No mesmo momento em que alguns clientes estão pagando por vendas já realizadas ou por vendas à vista, outros estão comprando a prazo. Esta dinâmica leva a que sua empresa sempre tenha algum dinheiro a receber.

Perceba que quanto mais prazo você conceder a seus clientes, maior será o valor de suas “contas a receber” e isso pode gerar uma falta de dinheiro em caixa, mesmo que momentânea.

A necessidade de “cobrir” saldos negativos de caixa pode durar dias ou meses. Durante esse período, quando se precisa pagar custos da empresa e não se tem dinheiro em caixa, geralmente recorre-se a algum tipo de financiamento: cheque especial, financiamentos bancários para capital de giro, empréstimos com sócios ou familiares etc. Tudo isso para não ficar sem dinheiro para fazer os pagamentos do dia-a-dia.

Mas, tudo isso tem custo!

O Custo Financeiro pode ser o juro cobrado por quem empresta recursos para o financiamento do caixa ou o juro que o negócio deixa de ganhar,

caso utilize os seus próprios recursos (pressupondo que estes recursos próprios estivessem gerando algum rendimento por estarem aplicados no mercado financeiro).

É importante você saber que pode ocorrer de um negócio ficar sem dinheiro em caixa, mesmo sendo um negócio lucrativo. Geralmente, os empreendimentos abrem mão do seu lucro para pagarem o Custo Financeiro. Eles não elevam o preço de venda por isso.

Custos normalmente não podem ser repassados para os preços, pois os clientes poderiam decidir simplesmente não comprar, perdendo-se assim, vendas e competitividade.

Dessa forma, se você já conhece o preço (ou a faixa de preço) que os seus clientes estão dispostos a pagar pelo produto ou serviço que você vende, precisa conhecer também os custos do seu empreendimento para que você saiba, por fim, o lucro que o seu negócio gera.

### **Exemplo:**

Mário tem um empreendimento e paga por mês R\$ 320,00 de juros para usar o cheque especial.

Como ele concede muito prazo aos clientes, os compromissos sempre vencem antes do ingresso dos recursos referentes às suas vendas a prazo. Por isso ele está sempre sem recurso em caixa e com dinheiro a receber no futuro. Para fazer seus pagamentos em dia ele usa o crédito que o banco lhe concede automaticamente (cheque especial).

Para saber como este custo afeta os preços dos produtos que comercializa, Mário divide o custo financeiro de R\$ 320,00 entre os diversos produtos que vende. Em seguida, ele calcula o lucro que cada produto vendido gera, considerando não só este, mas todos os outros custos do empreendimento.