Técnico em Vendas

Custos e Formação de Preços

PROFESSOR: JORGE AUGUSTO COSTA

CONTEÚDO: ASPECTOS FINANCEIROS PARA VENDAS E PREÇO.

DATA: 10/10/2018

Atividade

Em fase de expansão, a **empresa VAMOS CRESCER** pretende investir em tecnologia da informação (computadores, impressoras, instalação de rede de dados e softwares) tendo em vista alavancar seu negócio.

Esse investimento é da ordem de R$80.000,00. Nas negociações com o fornecedor obteve duas opções para pagamento:

Atividade continuação

- **1ª Opção:** Pagar 20% à vista e o restante com um prazo de 3 meses a um juro composto de 4% ao mês.
- **2ª Opção:** Pagar 40% à vista e o restante com um prazo de 3 meses a um juro composto de 3% ao mês.
- Qual é o montante (valor total) a ser pago na primeira opção? E na segunda?

Análise

Prazo 6 meses	Valor da Compra	Entrada		Valor Financiado	Juros Compostos		Custo Total = Valor da compra + Juros
					Taxa de Juros no Período = $(1+i)^n - 1$	Valor Juros	
Opção 1 Juros 3% am	80.000,00	20%	16.000,00	64.000,00	9,273%	5.934,53	85.934,53
Opção 2 Juros 2% am	80.000,00	40%	32.000,00	48.000,00	6,121%	2.937,98	82.937,98
			Diferença entre as duas opções			**2.996,54**	

Questões que influenciam na decição

1. Tem disponibilidade de caixa para bancar a entrada?
2. O Markup suporta os juros e valores das parcelas?

Caso haja disponibilidade de caixa e o markup suporte os juros e os valores das parcelas a opção 2 é mais adequada

Qual seria a melhor opção?

- Se a empresa tiver dinheiro em caixa para pagar a entrada da segunda opção, essa seria mais vantajosa pelo fato de se pagar menos juros. Contudo, se a empresa estiver descapitalizada, ou seja, sem dinheiro em caixa naquele período, e precisa recorrer a um empréstimo para arcar com o valor da entrada, a primeira opção seria mais viável, pois conseguiria um tempo maior para liquidação dos saldo devedor da dívida (90%).

Taxa de Juros x Preço de Venda

- Observar o quanto do preço de venda representa os juros pagos pela empresa.

© Iqoncept | Dreamstime.com

Taxa de Câmbio

CONVERSÃO DE MOEDAS

Taxa de Câmbio

- É o preço da moeda (divisa) estrangeira, em termos de moeda nacional.

Exemplo:

- Cotação (preço) do dólar: R$ 1,73 (cada dólar vale 1 real e 72 centavos).
- Cotação (preço) do euro: R$ 2,28 (cada euro vale 2 reais e 28 centavos).

Cotação de 02/03/2012
Fonte: http://g1.globo.com/economia/

Taxa de Câmbio Nominal

- Taxa a qual se pode trocar a moeda de um país pela moeda de outro país. — PTN

Anunciada em um banco a taxa de câmbio R$ 2,20 por dólar. Isso significa que se você entregar ao banco R$ 2,20 receberá uma nota de um dólar americano e se você entregar ao banco US$ 1,00 receberá em troca R$ 2,20.

- **Valorização** significa o aumento no valor de uma moeda medido pela quantidade de moeda estrangeira que pode comprar.
- **Desvalorização** significa a redução do valor de uma moeda nacional medido pela quantidade de moeda estrangeira que pode comprar.

O real brasileiro pode ser usado para comprar ienes japoneses, libras britânicas, francos franceses e até mesmo o euro (moeda unificada do mercado europeu).

Vantagens e Desvantagens da Moeda Nacional Valorizada

- Taxa de câmbio baixa.
- Empresas terão dificuldades para comercializar seus produtos no exterior.
- Torna o produto nacional menos competitivo no mercado internacional.
- Influencia no saldo da balança comercial.
- Importações são incentivadas.
- Produtos comprados no exterior ficam mais baratos.

http://www.fotosearch.com.br

Vantagens e Desvantagens da Moeda Nacional Desvalorizada

- Estimula as exportações.
- Produtos nacionais passam a ficar mais baratos no mercado internacional.
- Saldo da balança comercial sobe favorecendo o crescimento do PIB.
- Aumento na quantidade de dólares que entra no país.
- Importações ficam mais caras.

Inflação

Inflação

- Aumento persistente dos preços, que envolve o conjunto da economia, e do qual resulta uma contínua perda do poder aquisitivo da moeda.
- Nem todos os preços e custos sobem na mesma proporção.
- Processo inflacionário requer uma elevação contínua dos preços durante um determinado período de tempo.

Ciclo de Caixa e Ciclo Operacional

Ciclo de caixa e ciclo operacional

- Suponha que uma indústria possua os seguintes intervalos de tempo entre as etapas de seu fluxo do capital de giro:
- prazo de estocagem da matéria-prima: 45 dias,
- prazo de fabricação do produto: 30 dias,
- prazo de estocagem do produto acabado: 15 dias,
- prazo de recebimento do produto vendido: 60 dias,
- prazo de pagamento da matéria-prima: 30 dias.

Diante dos prazos apresentados, a indústria terá um ciclo de caixa de 120 dias e um ciclo operacional de 150 dias.