

IDENTIFICAÇÃO:**Título: FATORES QUE INFLUENCIAM AS COMPRAS****Atributo: ESPECIFICAÇÃO CORRETA DOS PEDIDOS****Processo: APERFEIÇOAMENTO DA FORMA DE EFETUAR OS PEDIDOS**

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:

O QUE É:

Documento que aborda os fatores que influenciam as compras de produtos, mercadorias ou serviços, exemplificando os seus pontos críticos.

PARA QUE SERVE:

O objetivo principal deste instrumento é induzir o pequeno empresário a refletir sobre os principais fatores que influenciam as compras e os pontos críticos desta operação, e tirar suas próprias conclusões.

COMO SE UTILIZA:

A grande maioria dos empresários, e certamente você deve estar incluído entre eles, afirma que a chave do sucesso da empresa se localiza na operação de compra.

Isto quer dizer que é mais rentável, e mais facilmente vendido, o produto, mercadoria ou serviço que é melhor comprado .

Por isso, na hora de comprar, o empresário deve refletir muito sobre os principais fatores – pontos críticos – que influenciam as compras: preço, qualidade, quantidade, prazos e condições de pagamento.

Não é exatamente nisso que você pensa quando vai fazer suas compras? Vamos, então, analisar cada um desses itens!

Preço

Você sabe o quanto o preço é importante. Poucos são os casos em que a importância do preço torna-se relativa.

Se você trabalha, por exemplo, com artigos exclusivos, de luxo, destinados a uma clientela de alto poder aquisitivo, então certamente o preço pode ser o que menos influencia suas compras.

Mas, se a sua empresa trabalha com artigos de primeira necessidade, destinados a uma freguesia de renda mais baixa, aí o preço se torna o fator mais importante no momento de suas compras.

De que adianta você comprar produtos de higiene caros, se os seus clientes, apesar de reconhecerem a qualidade, não poderão adquiri-los? Assim, o preço de aquisição é o primeiro ponto crítico das compras.

Qualidade

Outro fator que influi muito nas compras é a qualidade. A qualidade de um produto, mercadoria ou serviço é percebida pela perfeição do seu acabamento, por seu bom funcionamento, bem como pelo teor dos seus componentes.

Mas não é fácil medir a qualidade de um produto. Não é verdade? A qualidade não pode ser medida com a mesma facilidade com que se constata se o preço é bom ou não.

É muito difícil avaliar, em termos monetários, uma pior ou melhor qualidade, de forma a permitir o confronto de dois artigos aparentemente iguais.

Veja um exemplo: “Se você trabalha com aviamentos e aparece uma nova marca de linha no mercado, como avaliar de imediato sua qualidade?” Você observa e nota, pela aparência, que a nova linha é exatamente igual àquela que você está acostumado a comprar. O que fazer? Será que vale a pena arriscar só porque o preço é menor? Você poderá até arriscar, mas só o tempo e os clientes poderão dizer se o artigo é de qualidade ou não. Com o tempo, você descobre que a marca influencia a sua decisão de compra, especialmente em caso de dúvidas.

Como você pode ver, não é fácil decidir sobre a qualidade de um produto. Por essa razão, o fator qualidade acarreta grandes dificuldades ao comprador na aquisição de mercadorias, produtos e serviços.

Quantidade

A quantidade é mais um fator a ser considerado no momento das compras. A quantidade é ditada pelo consumo em determinado período de tempo. O melhor processo para conhecer o seu ponto ótimo é elaborar uma cuidadosa previsão de vendas.

Você deve estar se perguntando: “Como fazer uma previsão de vendas?” Para ser fazer uma previsão de vendas é necessário levar em conta diversos fatores, como: tipo de clientela, região onde atua, época do ano, tipos de mercadorias.

Claro está, por exemplo, que quanto maior for as quantidades compradas, melhores preços serão conseguidos. Isso acontece porque, dessa forma, se pode eliminar algum elo intermediário, adquirindo-se diretamente da fonte. Por outro lado, o empresário pode fazer economia de escala, ou seja, quanto maior a quantidade comprada, menor é o preço pago por unidade.

Mas, as coisas não são tão simples assim. Você já pensou nas desvantagens de grandes estoques? Os grandes estoques implicam em consideráveis imobilizações de capital de giro.

Em face desse obstáculo, a prática e a boa técnica aconselham: na maioria dos casos, deve-se comprar o mínimo indispensável para atender à demanda, em função das previsões de vendas feitas para determinado período.

A fim de manter o equilíbrio você deve organizar um orçamento de compras, que é o único meio seguro e eficaz para se trabalhar com um estoque pequeno, porém suficiente.

Prazos e condições de pagamento

Qualquer empresário sabe o quanto o capital de giro é escasso, e o quanto são grandes as dificuldades para conseguir crédito. Por isso os prazos e as condições de pagamento são importantes na hora de comprar.

Você deve programar, com muito cuidado, os prazos e as condições de pagamento, principalmente no que se refere aos desembolsos efetuados por sua empresa em função das aquisições de mercadorias, produtos ou serviços.

É aconselhável que a sua empresa procure, sempre que possível, obter prazos médios de pagamentos superiores aos prazos médios de vendas. Faça de tal modo que as vendas de sua empresa sejam, tanto quanto possível, financiadas pelos fornecedores.

Como empresário você não pode, jamais, esquecer que os prazos e as condições de pagamentos estão vinculados diretamente ao preço.

Por essa razão, quanto maior for o prazo de pagamento, menor será a tendência para aumentar o preço.

Pelo que dissemos, o empresário pode analisar esses fatores, para que as suas compras sejam feitas de forma segura e econômica.

FERRAMENTA:

É bom lembrar que a atividade de compras na empresa não se resume somente à aquisição de mercadorias, produtos ou serviços. Comprar significa também planejar, pesquisar, elaborar e acompanhar pedidos, cobrar a entrega e receber as mercadorias para a manutenção, funcionamento e expansão do empreendimento.

Em algumas empresas, entretanto, não é dada a devida importância a essa atividade, deixando em segundo plano a tarefa de comprar. Em consequência, perdem vendas pela inexistência da mercadoria ou de atrasos na sua entrega, ou, então, compram em excesso, comprometendo a situação financeira da empresa.

Para verificar se você compra bem, procure responder as perguntas da lista com sinceridade, marcando “sim” quando concordar com a questão e “não” quando discordar. O importante não é tentar “acertar”, mas extrair dos resultados informações que permitam fazer uma avaliação da política de compras adotada por sua empresa.

| Questão | Discriminação | Sim | Não |
|---------|--|-----|-----|
| 1 | Sua empresa mantém mais de um fornecedor, de cada produto, mercadoria ou serviço, para evitar a alta dependência? | | |
| 2 | Para facilitar as compras e os contatos, você usa um cadastro de fornecedores onde se tem as informações básicas (nome, endereço, contato, prazos, materiais que fornece)? | | |
| 3 | A decisão de compras à vista, a prazo ou em qualquer condição, é tomada após um estudo do investimento a ser feito? | | |
| 4 | Você procura não se deixar levar emocionalmente pelo vendedor, face ao relacionamento de longos anos e outros benefícios agregados? | | |
| 5 | Você toma o cuidado de conferir o que foi combinado no pedido com o que foi entregue e faturado? | | |
| 6 | Ao analisar o aspecto do lucro, para decidir sobre comprar a prazo ou aproveitar os descontos, você considera também a possibilidade de pagar à vista? | | |
| 7 | Sempre que possível você faz compras programadas, visando conseguir preços de grandes quantidades, porém com pagamentos parcelados, sem ter que desembolsar tudo de uma vez? | | |
| 8 | Você não costuma jogar as ofertas de um fornecedor contra o outro, para tirar proveito da concorrência? | | |
| 9 | Ao analisar o custo final do material você considera as diferenças de ICMS e o frete? | | |
| 10 | Quando as mercadorias, produtos ou serviços não estão de acordo com o que foi pedido, você recusa a mercadoria ou cancela o pedido? | | |
| 11 | A maioria dos seus fornecedores tem tradição de qualidade, pontualidade na entrega, bons preços e prazos adequados de entrega? | | |
| 12 | Você acompanha permanentemente os pedidos em trânsito, ou seja, aqueles que foram feitos, mas ainda não foram atendidos? | | |
| 13 | Na hora da compra os fatores que mais têm influenciado são o preço, a qualidade, o prazo de entrega, o prazo de pagamento, a política de descontos e promoções? | | |
| 14 | O comprador de sua empresa é cauteloso, conhece o mercado, tem boa memória, iniciativa e responsabilidade? | | |
| 15 | Em sua empresa se planeja as compras depois de colher opiniões de todos os setores, analisar e avaliar o mercado e definir um cronograma para um determinado período?: | | |

Se você respondeu “sim” a todas as questões tudo indica que sua empresa utiliza uma adequada política de compras, levando em consideração os fatores que as influenciam e tendo o cuidado com os pontos críticos da operação. Com isso, tem conseguido vendas rápidas, com boa margem de lucro. Os métodos de compras são adequados, seguindo um cronograma bem planejado, e dificilmente são realizadas compras de emergência. O comprador da empresa deve reunir todas as qualidades necessárias e seu estabelecimento estar de antenas ligadas em relação aos fornecedores, descobrindo em tempo hábil novas oportunidades de lançamentos e promoções.

Caso respondeu afirmativamente a mais da metade das perguntas, é quase certo que sua empresa realiza, com razoável sucesso, as atividades de compras.

Mas, se você respondeu “sim” a menos da metade das questões, tudo indica que a sua empresa vem tendo problemas no setor de compras e isso deve estar se refletindo nas vendas. Neste caso, a empresa pode estar apresentando perdas na comercialização, em virtude da inexistência de mercadorias ou de atrasos na sua entrega. Pode estar acontecendo, também, que algumas mercadorias são recusadas pelos clientes por estarem desatualizadas, ou pela má qualidade, ou por preços inconvenientes. Um conselho a quem se enquadrou nesta faixa é procurar analisar a política de compras da empresa e avaliar os pontos de estrangulamento neste setor.

