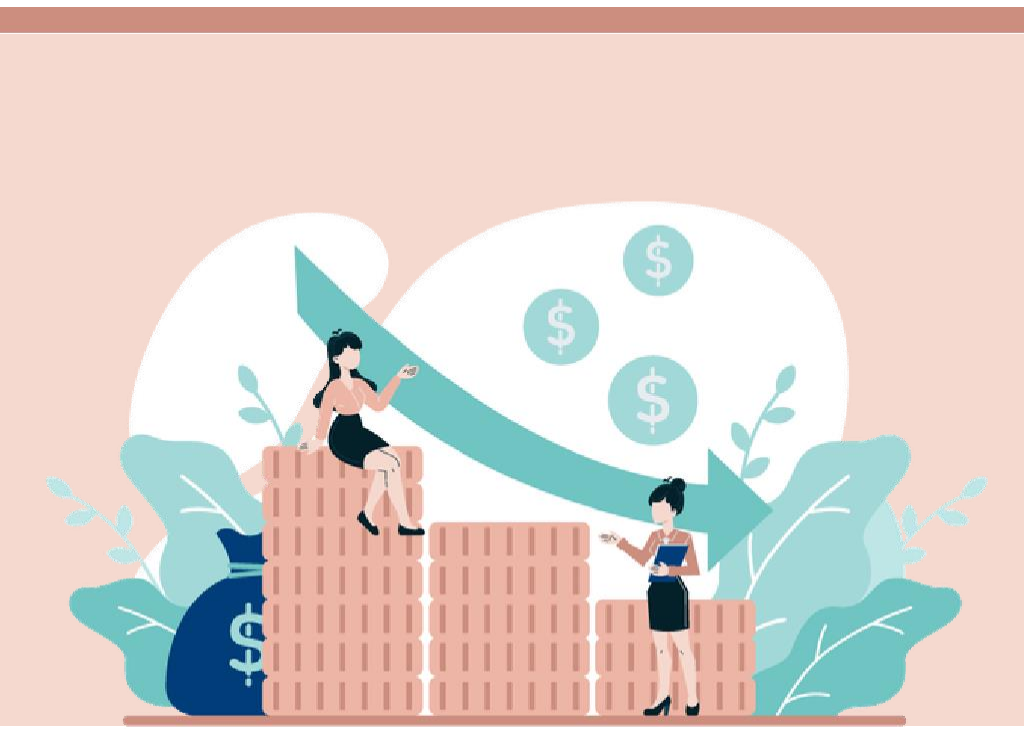
Scotwork®
since 1975

O reajuste dos preços

Como negociar acordos de preços quando os custos e a procura estão em constante mudança



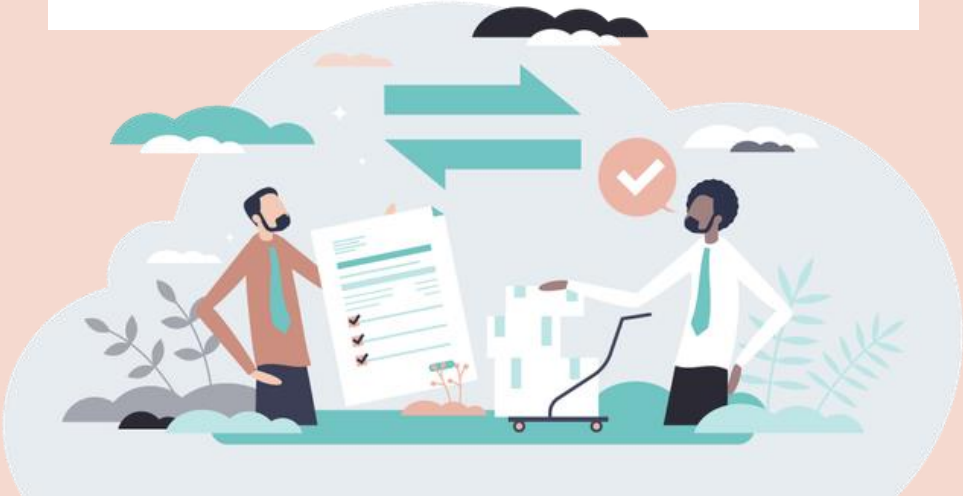
© Scotwork 2026

Chegar a acordo sobre um preço em tempos de incerteza

Precisamos de chegar a acordo sobre um preço para os próximos meses, mas os custos ou a procura dos clientes podem sofrer alterações significativas antes dessa data.

Talvez um fornecedor lhe ofereça um aumento menor em troca de encomendas que ainda não pode garantir. Ou talvez um cliente queira que mantenha o preço sem que isso o impeça de alterar os seus planos.
Qualquer um destes acordos pode fazer com que acabe por pagar por stock de que não precisa, ou por fornecer a um preço que já não cobre os seus custos.

Este guia ajuda compradores e vendedores a decidir por quanto tempo se devem comprometer, o que pedir em troca e como gerir as alterações depois de o preço ter sido acordado.



Descobre o valor da certeza

Pergunte à outra parte que compromisso lhe seria mais útil. É possível que um fornecedor valorize mais um calendário de encomendas fiável do que um preço mais elevado. Um cliente poderá estar disposto a pagar mais para manter um preço fixo durante o lançamento de um produto.

Verifique quanto lhe custaria esse compromisso e qual o valor que tem para eles antes de fazer uma proposta. Se a sua equipa puder assumir um compromisso de três meses, poderá propor:

«Se mantiver o preço proposto durante três meses, comprometemo-nos a respeitar as quantidades deste calendário de entregas.»

O fornecedor obtém encomendas confirmadas, enquanto o comprador consegue um preço fixo durante um período que pode planear. Peça uma resposta; se a proposta for rejeitada, descubra o porquê antes de a alterar.



Defina um objetivo claro para a revisão de preços

«Vamos rever isto daqui a três meses» deixa muitas questões por resolver. Uma das partes pode esperar uma redução; a outra, simplesmente, uma conversa. Se a revisão fizer parte do vosso acordo, combinem o seguinte:

- O que a desencadeia: uma data ou uma alteração quantificável em relação a um ponto de partida acordado.
- O que acontece a seguir: um debate ou um ajuste específico já acordado.
- Até onde vai: que preços ou compromissos podem mudar e quais são os limites.
- O que se aplica entretanto: as condições que continuam em vigor caso demore a chegar-se a um novo acordo.

Quando os preços se basearem num indicador de custos acordado, especifique como tanto os aumentos como as descidas os afetarão.



Verificque o que está a comprometer-se a fazer antes de assinar

Volte à questão do compromisso de encomenda de três meses. Se as vendas abrandarem, será que o comprador poderia continuar a utilizar ou a armazenar tudo o que se comprometeu a comprar? Será que o fornecedor continuaria a poder fornecer a esse preço se os seus próprios custos aumentassem?

Analise essas consequências com os seus colegas antes de propor o acordo. Descubra quais os compromissos que necessitam de aprovação e quais são os seus limites.

Antes de fechar o negócio, entregue as condições por escrito a um colega que não tenha estado presente na reunião. Será que ele consegue explicar o que cada parte fará, em que prazo e o que acontece se as condições mudarem?

Esclareça todas as dúvidas em conjunto antes de assinar e, em seguida, partilhe o acordo com as pessoas que ficarão encarregadas de o executar.



Prepare-se para a sua próxima negociação de preços

Pratique como elaborar propostas e negociar concessões com o curso ANS da Scotwork. Os casos práticos e os comentários dos consultores irão ajudá-lo a identificar os aspetos em que pode melhorar.

Fale com a sua equipa local da Scotwork sobre a formação para os seus compradores, vendedores e diretores comerciais.

