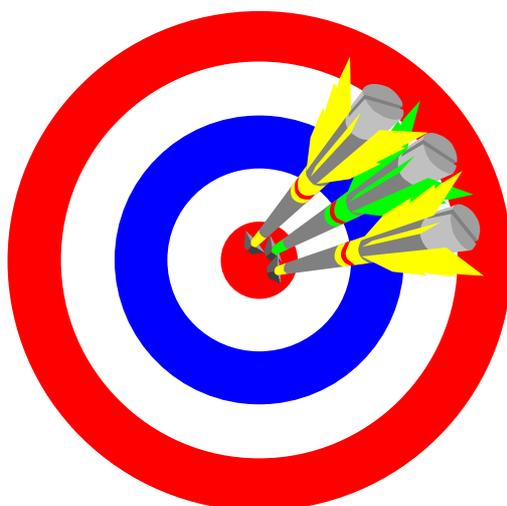


COMO REDUZIR CUSTOS OPERACIONAIS PAGANDO ANTES PELAS COMPRAS

- ✓ *Preço de venda para recebimento antecipado como opção de aplicação financeira*
- ✓ *Os impactos provocados pela cobrança dos impostos diretos sobre o valor cheio da nota fiscal*



Autor: Francisco Cavalcante

Circular para:
⇒
⇒
⇒
⇒
⇒

ÍNDICE

Aos nossos leitores	03
Apresentação do Up-To-Date® 23	04
Prévia do Up-To-Date® 24	04
Relembrando...	05
Cálculo do preço de venda para recebimento antecipado	06
Comentários	09
Caso prático proposto	11
Caso prático resolvido	13
Sinopse curricular do Autor	16

AOS NOSSOS LEITORES

Neste **Up-To-Date® 23** mostraremos os impactos provocados pela cobrança dos impostos IPI, ICMS, PIS, Cofins e ISS sobre o valor cheio da nota fiscal.

Quando se está formando o preço de venda para recebimento antecipado poderemos repassar para o cliente a redução real nos gastos com impostos diretos pelo fato dos mesmos incidirem sobre o valor cheio da nota fiscal.

Todo o conteúdo deste **Up-To-Date® 23** será prático, podendo ser utilizado no dia-a-dia das empresas.

Para eliminar suas dúvidas sobre o conteúdo dos **Up-To-Dates**, passe um e-mail ou fax para a **Cavalcante & Associados®** em nome de Francisco Cavalcante. Nosso e-mail é cavalcante@netpoint.com.br, e nosso fax é: (011) 251.2947

Caso deseje indicar algum amigo/colega para receber o **Up-To-Date®**, envie-nos um fax ou e-mail informando o nome e telefone desta pessoa.

Atenção! Caso não tenha recebido algum **Up-To-Date®**, envie-nos e-mail ou fax informando o número desejado.

IMPORTANTE! Mande-nos suas críticas, comentários e faça sugestão de temas que gostaria que fossem abordados em novos **Up-To-Dates**. Utilize o box abaixo.

CRÍTICAS E SUGESTÕES (favor encaminhar esta folha para nosso e-mail ou fax citados acima)

Copyright © 1998 **Cavalcante & Associados®**
Direitos Reservados. Esta obra não pode ser revendida ou
alugada, por qualquer processo, sem o prévio consentimento do autor.

APRESENTAÇÃO DO UP-TO-DATE® 23

Neste **Up-To-Date® 23** mostraremos os reflexos da incidência dos impostos diretos (IPI, ICMS, PIS, Cofins e ISS) na formação do preço de venda para recebimento antecipado (PVRA). Significa o cliente pagar antes da venda do produto, que é o fato gerador para a cobrança de impostos

Este **Up-To-Date® 23** procurará deixar claro que as empresas deveriam buscar a inversão de seu ciclo financeiro incentivando compras à vista e, se possível, até promovendo compras para pagamento antecipado.

A idéia consiste em **trocar** receitas financeiras oriundas de excedentes de caixa por uma sensível **redução** nos custos das compras.

A leitura dos **Up-To-Dates® 6 e 7** é recomendável, porém não obrigatória.

PRÉVIA DO UP-TO-DATE® 24

Trataremos no **Up-To-Date® 24** do CAPM – Capital Asset Pricing Model (modelo de formação de preços de ativos de capital).

É a teoria básica que associa o risco e o retorno para todos os ativos.

RELEMBRANDO...

A missão do preço de venda de um determinado produto (por simplificação, iremos chamar daqui por diante produto e/ou serviço simplesmente de produto) é recuperar todos os gastos variáveis e absorver os gastos fixos incluindo aqui uma meta de lucro desejada pelos acionistas.

O segredo para entender os procedimentos corretos para determinar um preço de venda é “**explodí-lo**” em um fluxo de caixa.

Na parte de cima do fluxo de caixa temos a entrada de caixa pelo recebimento do preço. Na parte de baixo temos todas as saídas de caixa representadas pelos impostos, gastos variáveis e fixos incluindo a meta de lucro.

A missão do preço de venda é recuperar os gastos variáveis, fixos e lucro. Todavia, não podemos simplesmente somar todos os elementos de custo para determinar o preço de venda.

É preciso que o somatório dos elementos de custo mais o lucro iguale o preço de venda a **valores em uma mesma data**. O valor do dinheiro no tempo é o mais fundamental conceito para formação do preço de venda.

Na venda à vista, normalmente a empresa irá pagar seus custos e impostos após o recebimento da venda. Na venda à prazo ocorre o inverso, com a empresa geralmente pagando primeiro suas obrigações e depois recebendo o dinheiro pelo produto vendido. Temos portanto, no caso da venda à vista um ganho financeiro, o na venda à prazo um encargo financeiro.

Na venda para recebimento antecipado, temos uma situação parecida com a venda à vista, já que a empresa irá receber antes de precisar pagar suas obrigações. Mas a maior vantagem é do comprador, conforme iremos mostrar mais adiante.

CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA PARA RECEBIMENTO ANTECIPADO (PVRA)

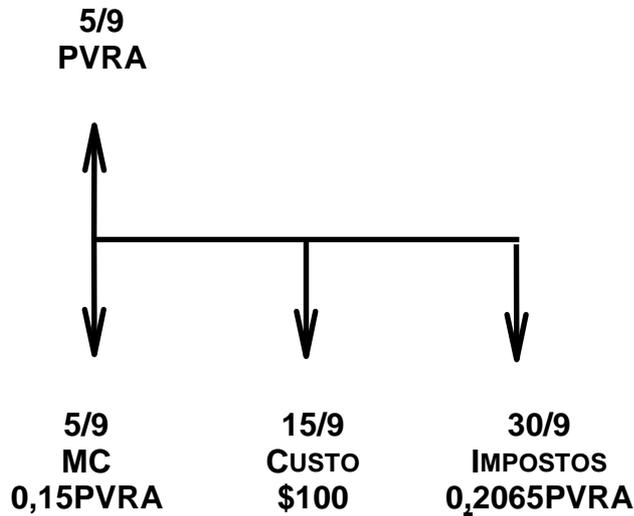
Vamos apresentar o cálculo do preço de venda para recebimento antecipado (PVRA) através de um exemplo prático, considerando-se as seguintes informações:

- Data da emissão da nota fiscal = 15/9
- Data do recebimento antecipado = 5/9. Significa que o comprador pagará 10 dias antes da efetiva entrega da mercadoria e correspondente emissão da nota fiscal.
- Custo total unitário estimado para 15/9 = \$100
- Alíquota de impostos (ICMS, PIS/Cofins) = 20,65% (pagamento em 30/9)
- Margem de contribuição desejada (MC) = 15% do PVRA bruto
- Taxa de juros = 4% a.m. (índice de 1,0132 para 10 dias 1,0332 para 25 dias e 1,04 para 30 dias). 10 dias corridos é o período de tempo que separa a data da venda (15/9) da data do recebimento antecipado (5/9). 25 dias corridos é o período de tempo que separa a data do recolhimento do imposto (30/9) da data do recebimento antecipado (5/9).
- **Como o recebimento da venda é anterior ao pagamento dos custos, a taxa de juros de 4% a.m. significa a taxa de aplicação financeira obtida para os recursos ociosos.**

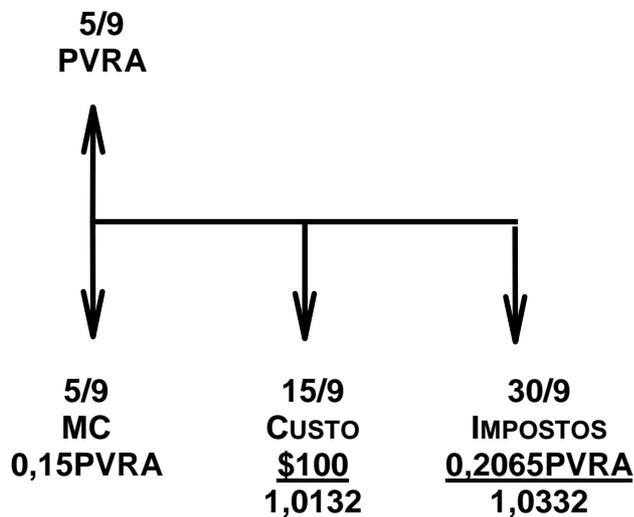
SOLUÇÃO

Primeiro Passo: MONTAGEM DO FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CORRENTE
(todos os valores a moeda de sua respectiva data de entrada ou de saída)



FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CONSTANTE (DATA BASE: 5/9)
(todos os valores a moeda do dia de recebimento)



Nossa missão é **deixar a parte de cima igual à parte de baixo**, ou seja, o PVRA tem que ser igual ao somatório de todos os gastos mais o lucro, a preços da data do recebimento.

A data escolhida para igualar os fluxos de entrada e de saída deverá ser a data do recebimento da venda. Em nosso exemplo a data do recebimento da venda é 5/9.

Segundo Passo: MONTAGEM DA EQUAÇÃO DE PREÇO

$$\Rightarrow 0,1999$$

$$PVRA(5/9) = \$100/1,0132 + 0,2065PVRA/1,0332 + 0,15PVRA$$

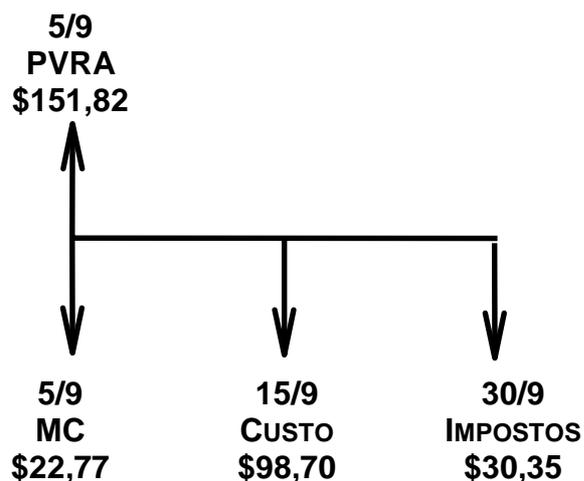
$$PVRA - 0,1999PVRA - 0,15PVRA = \$98,70$$

$$0,6501PVRA = \$98,70$$

$$PVRA = \$98,70/0,6501 = \$151,82$$

PROVA A PREÇOS DE 5/9 (DATA DO RECEBIMENTO)

PVRA	\$151,82	100,00%
(-) Impostos (0,2065PVRA/1,0332)	(\$30,35)	(19,99%)
(-) Custo (\$100/1,0132)	(\$98,70)	(65,01%)
(=) Margem de contribuição desejada	\$22,77	15,00%

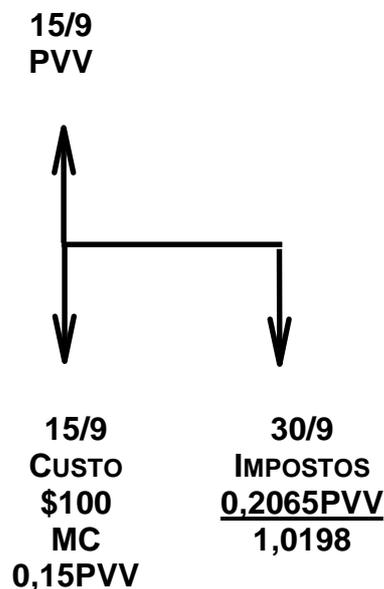


COMENTÁRIOS

1. O índice 1,0332 ajusta o somatório das alíquotas do ICMS e PIS/COFINS entre a data do recebimento da venda (5/9) e a data de pagamento dos impostos (30/9).
2. O índice 1,0132 representa o taxa de aplicação entre a data do pagamento do recebimento antecipado da venda (5/9) e a data oficial da venda (15/9), quando é emitida a nota fiscal e reconhecido o custo operacional de \$100.
3. Se assumíssemos o recebimento desta venda na data da emissão da nota fiscal, teríamos:

CÁLCULO DO PV PARA RECEBIMENTO EM 15/9:

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CONSTANTE (DATA BASE: 15/9) (todos os valores a moeda do dia da venda)



→ 0,2025

$$PVV(15/9) = \$100 + 0,2065PVV/1,0198 + 0,15PVV$$

$$PVV - 0,2025PVV - 0,15PVV = \$100$$

$$0,6475PVV = \$100$$

$$PVV = \$100/0,6475 = \$154,44$$

O PVV é de \$154,44 e o PVRA é de \$151,82, apontando uma relação de 1,73% (\$154,44/\$151,82). Esta relação é superior à taxa de juros para 10 dias que é de 1,31%. Conclusão: Vale mais apenas comprar e pagar antes do que pagar à vista e ficar 10 dias com o dinheiro aplicado no mercado financeiro.

Para a empresa vendedora que “sabe fazer contas”, esta estratégia financeira possibilita baixar preços visando acelerar suas vendas perante clientes capitalizados que podem pagar suas compras antecipadamente.

Para empresas capitalizadas que “sabem fazer estas contas” significa a oportunidade de trocar receitas financeiras provenientes de excedentes de caixa por boas reduções no custo de compra das mercadorias.

CASO PRÁTICO PROPOSTO

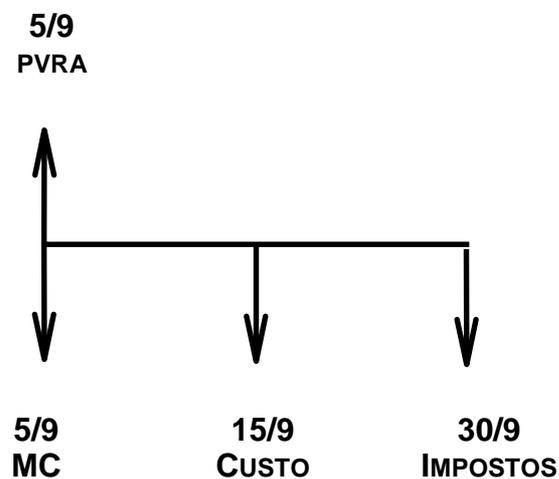
Vamos utilizarmo-nos dos dados constantes do nosso exemplo acima, com uma alteração: Ao invés de utilizarmos uma taxa de juros de 4%, ela será de 8%. Vamos aos dados:

DADOS:

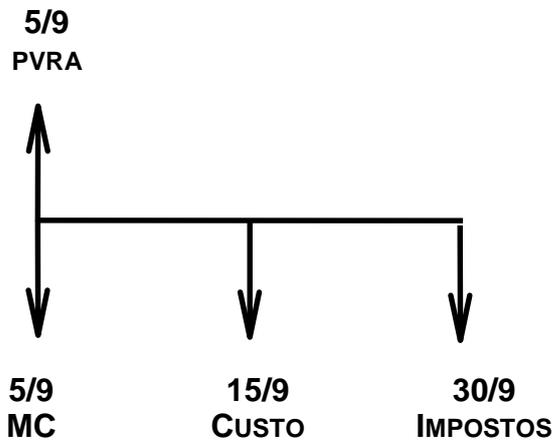
- Data da emissão da nota fiscal = 15/9
- Data do recebimento antecipado = 5/9. Custo total unitário estimado para 15/9 = \$100
- Alíquota de impostos (ICMS, PIS/Cofins) = 20,65% (pagamento em 30/9)
- Margem de contribuição desejada (MC) = 15% do PVRA bruto
- Taxa de juros = 8% a.m. (índice de 1,0260 para 10 dias 1,0662 para 25 dias e 1,08 para 30 dias).

Primeiro passo: MONTAGEM DO FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CORRENTE (todos os valores a moeda de sua respectiva data de entrada ou de saída)



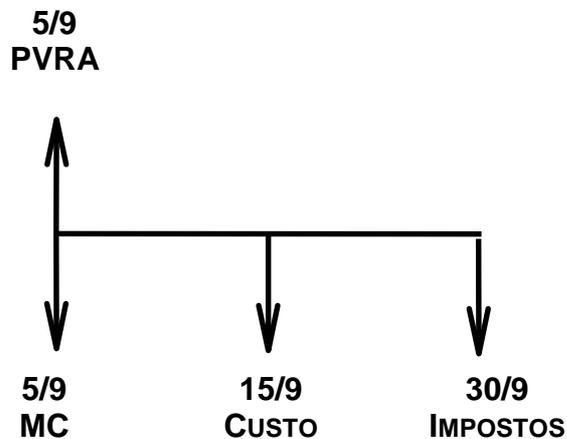
FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CONSTANTE (DATA BASE: 5/9)
(todos os valores a moeda do dia de recebimento)



Segundo Passo: MONTAGEM DA EQUAÇÃO DE PREÇO

PROVA A PREÇOS DE 5/9 (DATA DO RECEBIMENTO)

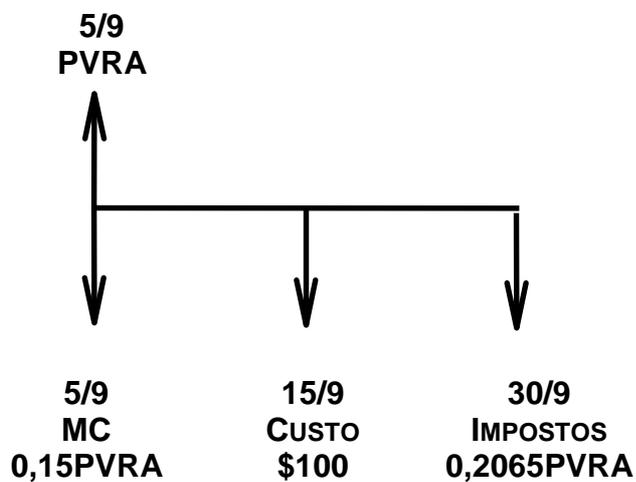
PVRA	100,00%
(-) Impostos	
(-) Custo	
(=) Margem de contribuição desejada	



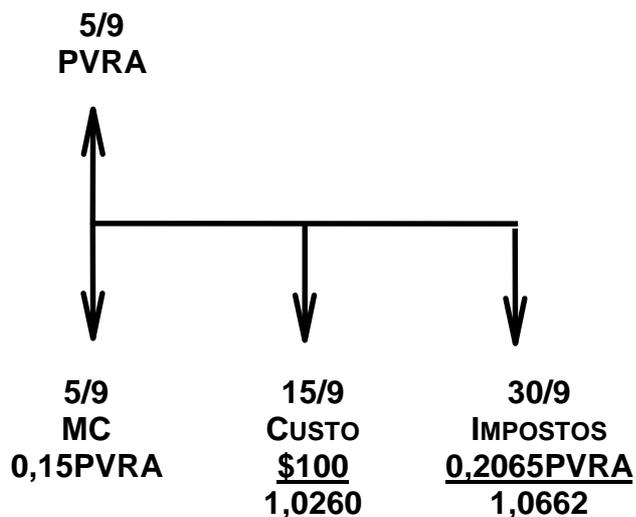
CASO PRÁTICO RESOLVIDO

Primeiro passo: MONTAGEM DO FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CORRENTE
(todos os valores a moeda de sua respectiva data de entrada ou de saída)



FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CONSTANTE (DATA BASE: 5/9)
(todos os valores a moeda do dia de recebimento)



Segundo Passo: MONTAGEM DA EQUAÇÃO DE PREÇO

$$\rightarrow 0,1937$$

$$PVRA(5/9) = 0,15PVRA + \$100/1,0260 + 0,2065PVRA/1,0662$$

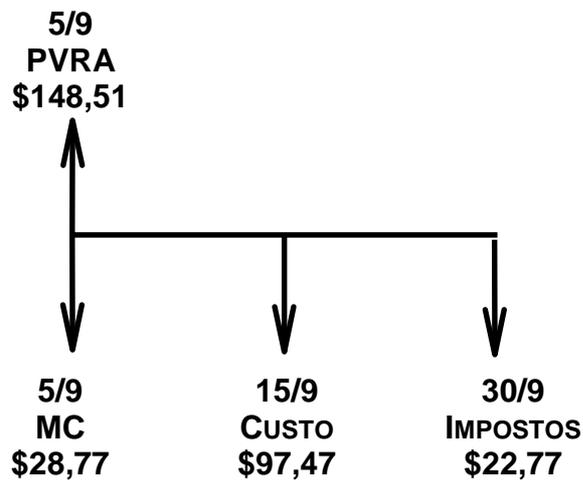
$$PVRA - 0,1937PVRA - 0,15PVRA = \$97,47$$

$$0,6563PVRA = \$97,47$$

$$PVRA = \$97,47/0,6563 = \$148,51$$

PROVA A PREÇOS DE 5/9 (DATA DO RECEBIMENTO)

PVRA	\$148,51	100,00%
(-) Impostos (0,2065PVRA/1,0662)	(\$28,77)	(19,37%)
(-) Custo (\$100/1,0260)	(\$97,47)	(65,63%)
(=) Margem de contribuição desejada	\$22,77	!5%



COMENTÁRIO:

Se o comprador fosse pagar toda a compra no momento da emissão da nota fiscal, teríamos:

$$PVV = \$100 + 0,15PVV + 0,2065PVV/1,0392$$

$$PVV - 0,15PVV - 0,1987PVV = \$100$$

$$PVV = \$100/0,6513 = \$153,54$$

O PVV é de \$153,54 e o PVRA é de \$148,51, apontando uma relação de 3,39% ($\$153,54/\$148,51$). Esta relação é superior à taxa de juros para 10 dias que é de 2,60%. Percebemos também que a relação entre o custo e o ganho financeiro com uma taxa de 8% ($1,0339/1,0260 = 1,0077$) é maior do que com 4% ($1,0172/1,0131 = 1,0040$).

Portanto, quanto maior a taxa de juros, maior a vantagem do comprador no pagamento antecipado.

SINOPSE CURRICULAR DO AUTOR

Francisco Cavalcante

- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
- Conquistou o prêmio nacional "Analista de Valores Mobiliários do Ano" em 1980, promovido pela ABAMEC.
- Autor do livro "Introdução do Mercado de Capitais" editado pela CNBV Comissão Nacional de Bolsa de Valores (1ª, 2ª e 3ª edições - 1998).
- É professor convidado da Escola de Pós Graduação em Economia (EPGE) e da Escola Brasileira de Administração Pública (EBAP), ambas da Fundação Getúlio Vargas.
- É Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos, sempre com apoio do microcomputador. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis e compra e venda de participações acionárias.
- O consultor Francisco Cavalcante já desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral, sempre utilizando recursos da informática.

Consulte a Cavalcante & Associados para consultorias e treinamentos "in company" nas áreas de:

- **Formação do Preço de Venda;**
- **Determinação do valor de Participações Acionárias;**
- **Avaliação Econômica e Financeira de Empresas (Implantação do EVA®);**
- **Captação de Recursos para Financiar Projetos de Investimentos (via BNDES e FINEP) e**
- **Elaboração de Planilhas Personalizadas para Projeções Financeiras (Balanço, Resultado e Fluxo de Caixa).**

Contate Francisco Cavalcante pelos telefones:

(011) 251.1992 - 283.4973 - 289.5616

<mailto:cavalcante@netpoint.com.br>

Cavalcante & Associados® e Up-To-Date® são marcas registradas do Escritório de Serviços Financeiros Francisco Cavalcante & Associados S/C Ltda.

EVA® e Economic Value Added ® são marcas registradas de Stern Stewart & Co. (USA)