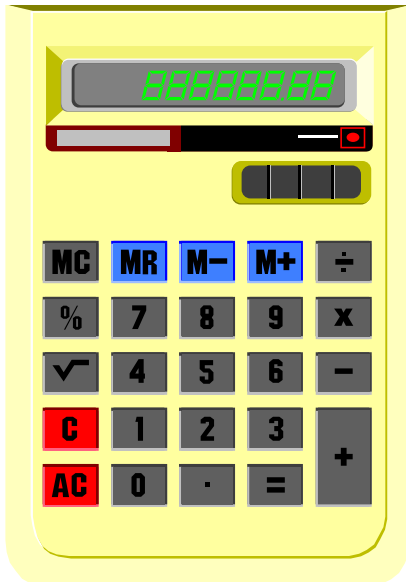


# CUSTO DE REPOSIÇÃO NA FORMAÇÃO DE PREÇOS



➤ *Quando usá-lo e quando não usá-lo*

➤ *Por que o custo de reposição é um problema financeiro e não econômico*

**Autores: Francisco Cavalcante**(f\_c\_a@uol.com.br)

- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
- 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. 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.

**Paulo Dragaud Zeppelini**(f\_c\_a@uol.com.br)

- Administrador de Empresas com MBA em finanças pelo Instituto Brasileiro de mercado de Capitais - IBMEC.
- Iniciou carreira na Serasa, trabalhando com processos de avaliação, aprovação, concessão e risco de crédito. Posteriormente, transferiu-se para a área de mercado de capitais, atuando em estudos de tendência da economia e dos setores com melhores perspectivas do desempenho.
- Foi diretor da Título Corretora de Valores S.A. onde desenvolveu e implantou o departamento técnico e coordenou as atividades da área de fundos de investimento.

## ÍNDICE

	PÁG
◆ O USO INADEQUADO DO CUSTO DE REPOSIÇÃO PODERÁ “MATAR” A POLÍTICA DE PREÇOS	3
◆ “AUMENTO DE PREÇOS JÁ” QUANDO O CUSTO DE REPOSIÇÃO É MAIOR QUE O CUSTO ATUAL. VERDADE?	5
◆ GIRO DOS ESTOQUES MENOR DO QUE O PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES	6
◆ GIRO DOS ESTOQUES MAIOR DO QUE O PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES	8
◆ OBSERVAÇÕES ACERCA DO DESCASAMENTO EM ROTAÇÃO DOS ESTOQUES E PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES	10
◆ PROBLEMA FINANCEIRO OU ECONÔMICO?	12
◆ EXEMPLO	13
◆ CASO PRÁTICO PROPOSTO	14
◆ CASO PRÁTICO RESOLVIDO	15

## O USO INADEQUADO DO CUSTO DE REPOSIÇÃO PODERÁ “MATAR” A POLÍTICA DE PREÇOS

*“A diretoria da empresa Desconfiada S.A., preocupada com a possibilidade de retorno da inflação em função das alterações ocorridas na economia, convocou reunião com o departamento de custos para reavaliar a política de preços da empresa.*

*O gerente de custos explicou que não esperava aumento generalizado de preços, mas sim, aumento de alguns produtos que sofrem influência da variação da moeda norte-americana.*

*Não satisfeito, o diretor financeiro pediu relatório urgente contemplando os custos históricos (aqueles que a empresa já tinha pago) os atuais custos de produção (aqueles que a empresa irá pagar para repor insumos) e parecer sobre a necessidade ou não de se aumentar imediatamente os preços”.*

- A situação acima demonstra a preocupação das empresas com a formação de seus preços em função das mudanças no câmbio, da mudança na estrutura de preços da economia e do possível retorno da inflação.
- Como parte das matérias-primas / insumos são importadas, o reflexo nos custos da empresa preocupa. Nas próximas compras, os fornecedores já estariam reajustando o preço. Devemos aumentar os preços dos nossos produtos imediatamente ou podemos aguardar?
- Neste **Up-To-Date®**, vamos avaliar o custo de reposição na formação de preços e o critério correto para sua utilização.
- O uso incorreto do custo de reposição pode “matar” a política de preços de uma empresa. Acelerar um aumento indevido de preços poderá colocar o produto da empresa fora do mercado.

**“AUMENTO DE PREÇOS JÁ”  
QUANDO O CUSTO DE REPOSIÇÃO  
É MAIOR QUE O CUSTO ATUAL.  
VERDADE?**

Muitos fatores são importantes na determinação do preço de um produto. Ítems como custos e despesas de fabricação e comercialização, demanda estimada para o produto, concorrência, mercado consumidor, nível de produção etc., estão entre os mais relevantes.

Outro fator é a informação correta com relação aos valores dos atuais custos de produção. Este fator nos remete ao problema do custo de reposição que é uma variável bastante importante a ser considerada na formação do preço de venda. Podemos dizer que em virtude do passado com inflação elevada, muitos empresários exageram a importância deste custo.

Muitos empresários e executivos adotam a seguinte máxima:

Quando sabe que a empresa irá pagar na próxima compra mais do que o custo atual já internado, há um movimento em busca da “elevação de preços já”, isto se o mercado deixar, é claro.

Será esta máxima verdadeira ou não?

Os exemplos a seguir apresentarão as verdades.

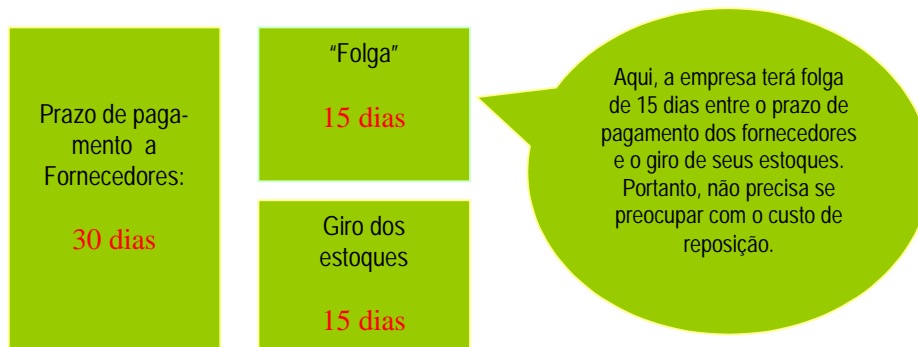
*O custo de reposição é o custo atual da matéria-prima/insumo. Em outras palavras, é o custo da próxima compra.*

Dependendo da situação, o custo de reposição é irrelevante. A informação decisiva será dada pelo giro dos estoques e pelo prazo de pagamento dado pelos fornecedores.

## GIRO DOS ESTOQUES MENOR DO QUE O PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES

Para entender melhor o assunto, vamos considerar a hipótese de um comerciante que vende um produto por preço suficiente apenas para pagar o fornecedor.

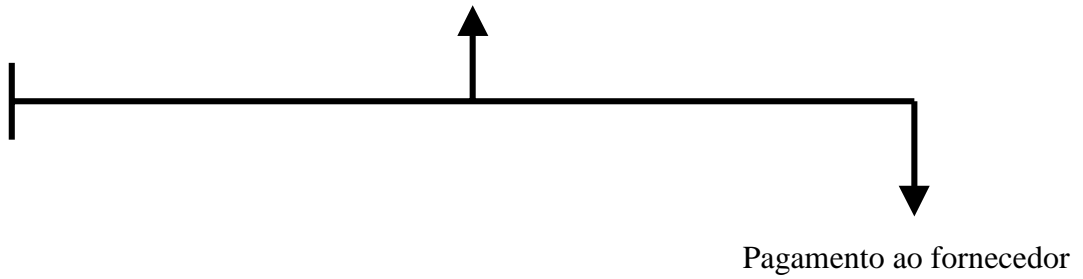
Imagine que este comerciante consegue girar seus estoques em 15 dias e tem prazo de 30 dias para pagar seu fornecedor. Neste caso, vai receber os recursos da venda antes de pagar o fornecedor, conseguindo, inclusive, aplicar os recursos e obter ganho financeiro. Em outras palavras, o pagamento dos estoques será feito após o recebimento das vendas.



*Sempre que a empresa girar os estoques em prazo menor do que o dado pelos fornecedores, o custo de reposição será irrelevante.*

Compra de mercadoria

Recebimento da venda



## GIRO DOS ESTOQUES MAIOR DO QUE O PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES

Vamos supor agora, uma empresa que pague seus fornecedores em 15 dias e gire seus estoques em 30 dias. Como os estoques giram em prazo maior do que o dado pelos fornecedores, a empresa terá desequilíbrio de caixa, necessitando “bancar” esta diferença de prazos até o momento de receber o pagamento pela venda que fez. Portanto, neste caso, o custo de reposição é um problema financeiro, e não um problema econômico.

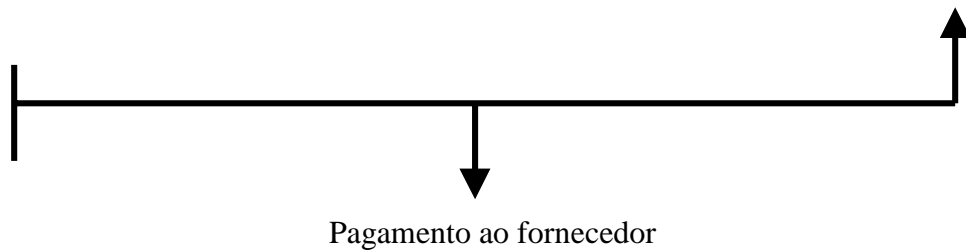




*Sempre que a empresa girar os estoques em prazo superior ao dado pelos fornecedores para pagamento, deverá utilizar o custo de reposição (isto se o mercado e a concorrência deixarem).*

Compra de mercadoria

Recebimento da venda



## **OBSERVAÇÕES ACERCA DO DESCASAMENTO EM ROTAÇÃO DOS ESTOQUES E PRAZO DE PAGAMENTO AOS FORNECEDORES**

A empresa poderá financiar a diferença apresentada no exemplo anterior entre os prazos de 3 maneiras:

1. Recursos próprios;
  2. Recursos de terceiros, e
  3. Clientes.
- 
- A empresa poderá utilizar recursos próprios caso tenha caixa suficiente para pagar a diferença entre os custos passados ou históricos e o custo de reposição. Possivelmente sua receita financeira diminuirá.
  - Utilizar recursos de terceiros significa buscar em bancos o dinheiro para refazer os estoques. A despesa financeira aumentará.
  - Financiar o desequilíbrio de caixa através dos clientes, significa “aumentar os preços já”. O cliente vai pagar por um produto não pelo custo incorrido, mas pelo custo a incorrer na reposição, que é maior.

Em resumo: o cliente banca o desequilíbrio de caixa, se o mercado e a competitividade permitirem.

Portanto, a empresa precisa se preocupar com os custos de reposição apenas se pagar os fornecedores em prazos menores do que gira seus estoques. Caso contrário, pode continuar calculando o preço de seus produtos baseado nos custos incorridos.

*Resumindo, se:*

*Giro dos estoques < Prazo de pagamento de fornecedores  
➡ Custo incorrido*

*Giro dos estoques > Prazo de pagamento de fornecedores  
➡ Custo de reposição.*

## PROBLEMA FINANCEIRO OU ECONÔMICO?

Como vimos, a questão preço de venda e custo de reposição é um problema financeiro e não econômico.

Do ponto de vista econômico, para apuração do lucro, um cliente deveria pagar por um produto ou serviço com base nos custos verdadeiramente incorridos, princípio observado na elaboração de uma demonstração de resultado.

Quando se aumenta o preço de venda com base num custo de reposição maior que o custo atual incorrido, estamos preocupados em gerenciar o financeiro, ou seja, o fluxo de caixa da empresa, evitando eventuais desequilíbrios que tenham que ser financiados com recursos próprios ou de terceiros, ambos indesejáveis.

Exemplo:

Vamos imaginar que no dia 1º a empresa ABC comprou mercadoria para revender com valor de R\$2.000. O pagamento ao fornecedor será no dia 15.

No dia 10, foi informado que o novo preço deste produto é de R\$1.800.

Observe que se a empresa reduzir o preço no momento em que foi informada do novo custo, vai ter um desequilíbrio de caixa de R\$200 (receberá R\$1.800 pela venda e terá que pagar R\$2.000 para o fornecedor). Portanto, precisa primeiro vender o estoque com custo maior para depois baixar o preço com base no novo custo de reposição.

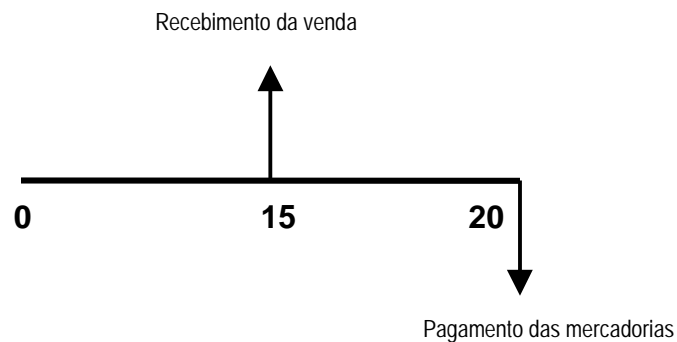
## EXEMPLO

Uma empresa comercial refez na semana passada seus estoques a um preço unitário de \$50, para pagamento em 20 dias. O giro dos estoques ocorre em 15 dias; isso significa que, da entrada do produto em seu estoque até sua saída ele leva 15 dias (ou que os estoques comprados são vendidos ao longo de 15 dias). O recebimento é à vista.

O responsável pela formação de preços desta empresa foi informado hoje de que, para comprar novamente os materiais de revenda, precisaria pagar por eles \$60. Portanto, ele passou a considerar nos preços o custo de \$60 e não de \$50, já que precisa repor os estoques no mesmo nível que anteriormente.

Comentários:

Podemos perceber que o executivo está precificando de maneira incorreta, já que, se ele paga os fornecedores em um prazo maior do que gira seus estoques, deveria considerar o custo incorrido na compra das mercadorias que vendeu, e não o de reposição:



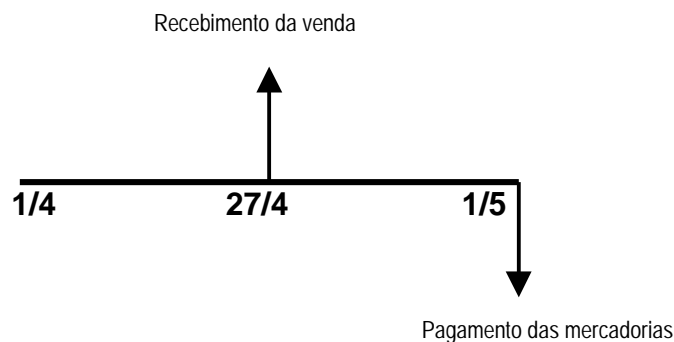
## CASO PRÁTICO PROPOSTO

Dados de uma indústria (assuma um mark-up de 1,5, isto é, o preço de venda é 1,5 vezes o valor do custo):

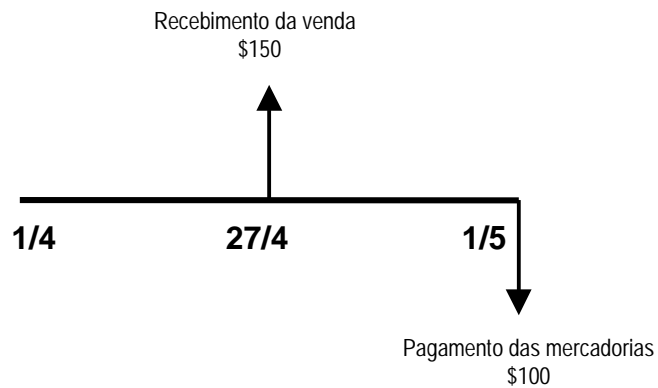
- Data de compra da mercadoria:  $1/4$ . Valor \$100.
- Prazo médio de pagamento de fornecedores: 30 dias
- Prazo médio de giro de estoques de matérias-primas: 10 dias
- Prazo médio de giro de estoques de produtos em elaboração: 1 dia
- Prazo médio de giro de estoques de produtos acabados: 15 dias
- Recebimento da venda: à vista
- Novo custo das matérias-primas: \$110

Pede-se:

Preencha o fluxo de caixa abaixo com os valores a serem pagos/recebidos em cada momento, identificando ao final se a empresa deverá calcular seus preços com base em custos históricos ou de reposição.



## CASO PRÁTICO RESOLVIDO



Giro total dos estoques:  $10 + 1 + 15 = 26$  dias

Prazo médio de pagamento a fornecedores: 30 dias

Como o giro dos estoques ocorre em prazo menor que o prazo de pagamento a fornecedores, então ela deve se utilizar do custo incorrido.

Para se utilizar do custo de reposição, seus estoques deveriam girar em mais de 30 dias.