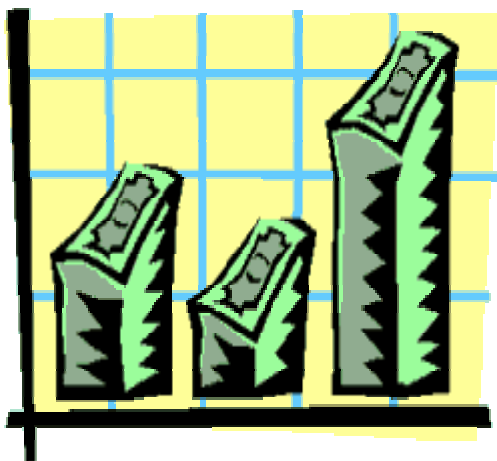


COMO UTILIZAR AS TAXA DE APLICAÇÃO E CAPTAÇÃO DO DINHEIRO NA FORMAÇÃO DO PREÇO A VISTA E A PRAZO – PARTE I



- Qual o efeito da utilização da taxa de aplicação do dinheiro na formação do preço a vista?
- Qual o efeito da utilização da taxa de captação do dinheiro na formação do preço a vista?

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.
- Executivo financeiro com carreira desenvolvida em instituições financeiras do segmento de mercado de capitais. Atualmente é consultor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos.

ÍNDICE

	PÁG
APRESENTAÇÃO	03
CASO PRÁTICO 1 – PARA CALCULAR O PV A VISTA	04

APRESENTAÇÃO

Os fundamentos para calcular o preço de venda a vista e a prazo passam pelo entendimento do momento certo para utilizar a taxa de aplicação e a taxa de captação do dinheiro.

Este assunto será explorado com base no caso prático apresentado a seguir.

CASO PRÁTICO 1 - PARA CALCULAR O PV A VISTA

Uma empresa comprou certa mercadoria para pura e simplesmente revendê-la a um cliente.

Qual o PV (Preço de Venda) deste produto nas seguintes condições?

Dados:

Data da venda = 15/6

Data do recebimento = 15/6 (à vista)

Data da compra da mercadoria a ser revendida = 15/6

Valor da mercadoria comprada = \$1.000

Data de pagamento da mercadoria ao fornecedor = 15/7 (30 dias da venda)

Margem de contribuição desejada na operação = \$0

Inexiste impostos ou quaisquer outros gastos variáveis ou fixos a serem absorvidos.

Em suma, o vendedor deseja fixar um preço que única e exclusivamente cubra o custo de aquisição da mercadoria.

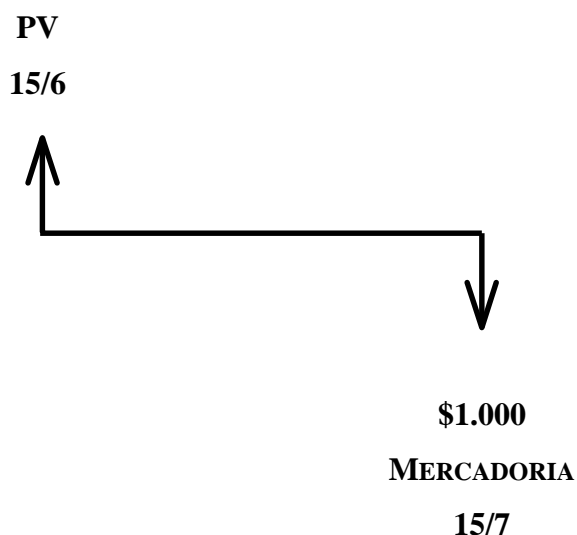
Finalmente, considere as seguinte premissas econômicas estimadas para o período 15/6 a 15/7:

- Inflação: 2%
- Taxa de aplicação do dinheiro: 4%
- Taxa de captação do dinheiro: 6%

Solução:

Vamos "enxergar" o problema através da construção de um fluxo de caixa:

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CORRENTE



Considerações gerais:

a) Ao formar o PV de um produto ou serviço devemos obedecer à máxima: a missão do PV de um produto ou serviço é recuperar todos os gastos variáveis na data do recebimento da venda, gerando uma margem de contribuição que absorva gastos fixos mais lucro.

b) Os gastos variáveis deverão ser recuperados, ou cobertos, na data do recebimento da venda.

c) Um preço de venda é a síntese de um fluxo de caixa. Facilita sobremaneira o assunto "Formação de Preços" quando desenhamos um fluxo de caixa com os dados do problema.

Feitas as considerações, eis a questão: como "colocar" os gastos variáveis na data do recebimento? Ou seja, como trazer a valor presente de 15/6 o custo da mercadoria de \$1.000?

Vamos assumir 4 possibilidades:

Alternativa 1

$$\text{PV em 15/6} = \frac{\$1.000}{1,00} = \$1.000$$

Prova:

PV	\$1.000
(-) Custo da mercadoria	(\$1.000)
(=) Margem de Contribuição	\$0

Comentários:

1) Dividir por "1,00" significa desconsiderar os parâmetros inflação, taxa de aplicação e taxa de captação do dinheiro.

2) Em 15/6, o valor de \$1.000 recebido pela venda é aplicado até 15/7 a uma taxa de 4% no período ($\$1.000 \times 1,04 = \1.040).

3) Em 15/7 o vendedor disporá de \$1.040, pagando \$1.000 para o fornecedor e ficando com um lucro de \$40.

4) Este procedimento não é correto, pois o enunciado do caso prático pede que se estabeleça um PV que deixe um lucro de \$0.

5) O que o vendedor fez foi "colocar no seu bolso" todo o ganho financeiro de 4% ao mês.

Alternativa 2

$$\text{PV em 15/6} = \frac{\$1.000}{1,02} = \$980,39$$

Prova:

PV	\$980,39
(-) Custo da mercadoria	(\$980,39)
(=) Margem de Contribuição	\$0

Comentários:

1) Dividir por "1,02" significa considerar o parâmetro inflação para trazer o custo da mercadoria a valor presente de 15/6.

2) Em 15/6, o valor de \$980,39 recebido pela venda é aplicado até 15/7 a uma taxa de 4% no período ($\$980,39 \times 1,04 = \$1.019,61$).

3) Em 15/7 o vendedor disporá de \$1.019,61 pagando \$1.000 para o fornecedor e ficando com um lucro de \$19,61.

4) Este procedimento não é correto, pois o enunciado do caso prático pede que se estabeleça um PV que deixe um lucro de \$0.

5) O que o vendedor fez foi "colocar no seu bolso" a diferença entre a taxa de aplicação de 4% ao mês e a inflação de 2% ($1,04 / 1,02 = 1,019608$). Este percentual de 1,9608% aplicado sobre \$1.000 leva a \$19,61.

Alternativa 3

$$\text{PV em 15/6} = \frac{\$1.000}{1,04} = \$961,54$$

Prova:

PV	\$961,54
(-) Custo da mercadoria	(\$961,54)
(=) Margem de Contribuição	\$0

Comentários:

1) Dividir por "1,04" significa considerar o parâmetro taxa de aplicação do dinheiro para trazer o custo da mercadoria a valor presente de 15/6.

2) Em 15/6, o valor de \$961,54 recebido pela venda é aplicado até 15/7 a uma taxa de 4% no período ($\$961,54 \times 1,04$).

3) Em 15/7 o vendedor disporá de \$1.000 pagando \$1.000 para o fornecedor e ficando com um lucro de \$0.

4) Este procedimento é o correto, pois o enunciado do caso prático pede que se estabeleça um PV que deixe um lucro de \$0.

5) O que o vendedor fez foi "transferir" o ganho financeiro do seu bolso para o bolso do cliente. Prova: Aplicando 4% sobre a redução do PV de \$38,46 ($\$1.000 - \$961,54$) chegamos a \$40, aquele ganho financeiro demonstrado na alternativa 1.

Alternativa 4

$$\text{PV em 15/6} = \frac{\$1.000}{1,06} = \$943,40$$

Prova:

PV	\$943,40
(-) Custo da mercadoria	(\$943,40)
(=) Margem de Contribuição	\$0

Comentários:

1) Dividir por "1,06" significa considerar o parâmetro taxa de captação do dinheiro para trazer o custo da mercadoria a valor presente de 15/6.

2) Em 15/6, o valor de \$943,40 recebido pela venda é aplicado até 15/7 a uma taxa de 4% no período (\$943,40 x 1,04).

3) Em 15/7 o vendedor disporá de \$981,13 não podendo pagar \$1.000 para o fornecedor.

4) Este procedimento é o mais errado. É ilógico, pois o fluxo de caixa do problema é superavitário. Recebe-se do cliente antes de pagar o fornecedor. Portanto, não cabe utilizar taxa de captação do dinheiro para trazer o custo de \$1.000 a valor presente de 15/6.

5) Na realidade, não existe a alternativa 4.

No próximo **Up-To-Date®** vamos utilizar o mesmo exercício buscando calcular o PV a prazo.