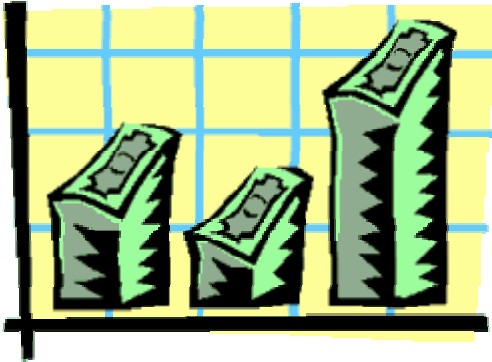


PREÇO DE VENDA DE UM PRODUTO PARA RECEBIMENTO EM PARCELAS - PARTE I



- ✓ Pagamento a vista ou em parcelas?
- ✓ Parcelamento em proporções iguais ou diferentes?
- ✓ Parcelamento em períodos uniformes ou não uniformes?

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
Preço de venda de um produto para recebimento em parcelas	03
Caso prático 1	04
Comentários	08

PREÇO DE VENDA DE UM PRODUTO PARA RECEBIMENTO EM PARCELAS

Tem sido usual, principalmente nas vendas do varejo para o consumidor final, o estabelecimento de um PV (Preço de Venda) para recebimento em parcelas. Quem nunca ouviu aquela: \$300 a vista ou em 3 parcelas mensais de \$100 fixas sem juros???

O parcelamento ocorre em proporções iguais ou diferentes.

O parcelamento também ocorre em períodos uniformes e não uniformes. Como proceder?

Veja os casos práticos a seguir.

CASO PRÁTICO

Qual o PV para recebimento nas seguintes condições: 50% a vista (em 30/9) e 50% em trinta dias (30/10)?

Dados:

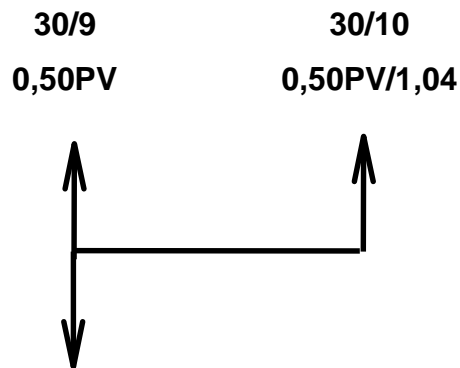
- Data da venda = em 30/9
- Custo variável estimado para 30/9 = \$1.000
- Margem de contribuição desejada para 30/9 = \$200
- IPI, ICMS mais PIS/COFINS = 0,2877 (somatório das alíquotas "maceteadas" de 0,0909 para o IPI, 0,1636 para o ICMS e 0,0332 para o PIS/COFINS. O pagamento de todos os impostos é assumido para o dia 30/9).
- Taxa de captação do dinheiro = 4% a.m.

Atenção! As alíquotas "maceteadas" tratam todos os impostos como se eles incidissem por dentro. Caso você não se lembre como tratamos este assunto consulte o **Up-To-Date® 183**.

Solução

Primeiro passo: MONTAGEM DO FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA EM MOEDA CONSTANTE. DATA BASE: 30/9



CUSTO VARIÁVEL + IMPOSTOS + MC

30/9

\$1.000+ 0,2877PV + \$200

Segundo Passo: MONTAGEM DA EQUAÇÃO DE PREÇO

Estamos diante de um dilema: temos 2 (duas) datas de recebimento. Levar a preços de que data: 30/9 ou 30/10?

Resposta: Tanto faz. Chegaremos ao mesmo PV.

Primeiramente montaremos a equação a preços da data do recebimento a vista, ou seja, 30/9.

$$\rightarrow 0,4808$$

$$0,50PV + 0,50PV/1,04 = \$1.000 + \$200 + 0,2877PV$$

$$0,50PV + 0,4808PV = \$1.000 + \$200 + 0,2877PV$$

$$0,50PV + 0,4808PV - 0,2877PV = \$1.200$$

$$0,6931PV = \$1.200$$

$$PV = \$1.200/0,6931 = \$1.731,43$$

Este preço implica no recebimento de 2 cheques:

1º cheque - \$865,72 (50% de \$1.731,43/depósito a vista)

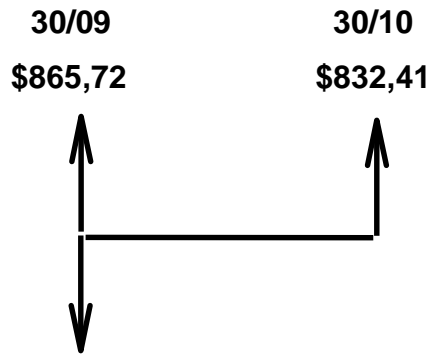
2º cheque - \$865,72 (50% de \$1.731,43/depósito para 30 dias)

Prova a preços de 30/9 (data da venda)

PV (1)	\$1.698,13	100,00%
(-) Impostos (\$1.731,43 x 0,2877)	(\$498,13)	(29,33%)
(-) Custo variável	(\$1.000,00)	(58,89%)
(=) Margem de contribuição desejada	\$200,00	11,78%

$$(0,50 \times \$1.731,43) + (0,50 \times \$1.731,43 / 1,04) = \$1.698,13$$

Eis o fluxo de caixa em moeda constante na data do recebimento a vista:



CUSTO VARIÁVEL + IMPOSTOS + MC

30/9

\$1.000+ \$498,13 + \$200

COMENTÁRIOS

A montagem da expressão é facilitada pela definição de uma meta de lucro em valor (\$200). Caso a margem de contribuição fosse definida como 10% do PV, a expressão do PV para 30/9 torna-se a seguinte:

$$0,50PV + 0,50PV/1,04 = \$1.000 + 0,10(0,50PV + 0,50PV/1,04) + 0,2877PV$$

Como os valores a receber são “híbridos”, isto é, eles estão em diferentes datas, poderíamos calcular o preço de venda ou usando-se a data base como sendo a venda ou então o recebimento da 2ª parcela. Desta maneira, vejamos como ficaria a situação:

$$\Rightarrow 0,52 \qquad \Rightarrow \$1.040 \quad \Rightarrow \$208 \qquad \Rightarrow 0,2992$$

$$0,50PV \times 1,04 + 0,50PV = \$1.000 \times 1,04 + \$200 \times 1,04 + 0,2877PV \times 1,04$$

$$0,52PV + 0,50PV = \$1.040 + \$208 + 0,2992PV$$

$$0,7208PV = \$1.248$$

$$PV = \$1.731,41 \text{ (diferença por conta de arredondamento)}$$

Uma vez que o fluxo de caixa tenha sido bem estruturado, o cálculo poderá ser feito em qualquer data. Não o fizemos porque preferimos criar um critério, que é o de sempre considerarmos a data do recebimento.

Exemplo: Se assumíssemos a data de 30/11, nossa equação seria:

$$\Rightarrow 0,52 \quad \Rightarrow 0,5408 \quad \Rightarrow \$1.082 \quad \Rightarrow \$216 \quad \Rightarrow 0,3112$$

$$0,50PV \times 1,04 + 0,50PV \times 1,04^2 = \$1.000 \times 1,04^2 + \$200 \times 1,04^2 + 0,2877PV \times 1,04^2$$

$$0,52PV + 0,5408PV = \$1.082 + \$216 + 0,3112PV$$

$$0,7496PV = \$1.298$$

$$PV = \$1.731,59 \text{ (diferença por conta de arredondamento).}$$

Na segunda parte deste **Up-To-Date**® vamos finalizar este assunto mostrando mais um caso prático.