

CASO PRÁTICO REAL (E ESPECIAL)

COMO UMA EMPRESA DETERMINOU O PREÇO DE VENDA DO SEU PRODUTO PARA UM CLIENTE QUE CONTRATOU 30% DA SUA PRODUÇÃO PARA UM PERÍODO DE 3 ANOS



- ✓ Alocação dos gastos fixos para o contrato
- ✓ Alocação da meta de lucro para o contrato
- ✓ Reduzindo a valor do preço de venda através de um adiantamento

Francisco Cavalcante (francisco@fcavalcante.com.br)

- 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 , além de compra e venda de participações acionárias.
- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
- 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.

ÍNDICE

EMPRESA BRASIL E EMPRESA EUA.....	3
METODOLOGIA PARA DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DESTINADO À EXPORTAÇÃO.....	5
GASTO FIXO E LUCRO DESEJADO	6
CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA	7
FAZENDO UM ADIANTAMENTO	8
NOVAS ESTIMATIVAS DE GASTO FIXO E LUCRO DESEJADO	9
FLUXO DE CAIXA DA OPERAÇÃO PARA A EMPRESA EUA	10

EMPRESA BRASIL E EMPRESA EUA

A empresa Brasil é uma fabricante de pisos cerâmicos.

Sua capacidade mensal de produção é de 900.000 m².

Seus ativos operacionais são de \$10.000.000 (ativos fixos diversos).

Seus custos fixos mensais são de \$1.500.000.

Seu custo de capital é de 2% ao mês, levando em consideração a estrutura de capitais da empresa e seus respectivos custos.

A empresa EUA, filial de uma empresa multinacional americana, deseja contratar 30% da produção de pisos da empresa Brasil para destiná-la única e exclusivamente à exportação: 270.000 m² (0,30 x \$900.000 m²).

A duração deste contrato é de 3 anos.

O piso terá uma especificação particular definida pela empresa EUA.

O custo variável do m² destinado à exportação é de \$3.

As exportações são isentas de qualquer imposto sobre as receitas.

Como a empresa EUA comprará toda a produção contratada da empresa Brasil, os estoques de matérias primas e produtos acabados serão mínimos.

A vendas serão feitas para pagamento em 15 dias.

Como haverão financiamentos de fornecedores, impostos e outras contas a pagar, o capital de giro líquido para esta operação foi estimado em zero.

Estimam-se que todas as condições acima fiquem constantes para os 3 anos do contrato.

Questão: Qual o preço de venda do m2 destinado à exportação?

METODOLOGIA PARA DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DESTINADO À EXPORTAÇÃO

O preço de venda será determinado baseado na seguinte equação:

$$\text{Receita Total} = \text{Gasto Variável Total} + \text{Gasto Fixo} + \text{Lucro Desejado}$$

Esta equação é desdobrada na seguinte:

$$\text{Volume} \times \text{Preço de Venda Unitário} = \text{Volume} \times \text{Gasto Variável Unitário} + \text{Gasto Fixo} + \text{Lucro Desejado}$$

Para estimar o preço de venda unitário, faltam definir 2 variáveis:

Gasto Fixo e

Lucro Desejado.

GASTO FIXO E LUCRO DESEJADO

O gasto fixo foi estimado com base na seguinte lógica:

Como a empresa EUA comprará 30% da produção, a lógica indica que este lote deverá absorver 30% dos gastos fixos, equivalente a \$450.000 ($0,30 \times \$1.500.000$).

O lucro desejado foi estimado de acordo com a seguinte lógica:

Como a empresa EUA comprará 30% da produção, a lógica indica que este lote deverá absorver um custo de capital referente a 2% de 30% dos investimentos operacionais: \$60.000 ($0,02 \times 0,30 \times \$10.000.000$).

CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

A fórmula para estimativa do preço de venda é a seguinte:

Volume x Preço de Venda Unitário = Volume x Gasto Variável Unitário + Gasto Fixo + Lucro Desejado

$$270.000 \times \text{Preço de Venda Unitário} = 270.000 \times \$3 + \$450.000 + \$60.000$$

$$270.000 \times \text{Preço de Venda Unitário} = \$1.320.000$$

$$\text{Preço de Venda} = \$1.320.000 / 270.000 = \$4,89 \text{ por m}^2$$

Prova:

Receita	270.000 x \$4,89	\$1.320.000
(-) Variáveis	270.000 x \$3	(\$810.000)
(-) Fixos		(\$450.000)
(=) Lucro		\$60.000

FAZENDO UM ADIANTAMENTO

A empresa Brasil estava iniciando a construção de uma nova planta para fabricar revestimentos.

Viu nesta negociação com a empresa EUA a oportunidade conseguir uma parte do capital para realizar este investimento.

A empresa EUA, muito interessada na negociação com a empresa Brasil, aceitou fazer um adiantamento de \$3.000.000.

Em contrapartida, a empresa EUA gostaria de diminuir o preço de venda de \$4,89 por m² a ser praticado pela empresa Brasil.

A empresa EUA deseja ter seu adiantamento de \$3.000.000 de volta depois de 3 anos, a uma taxa de 1% ao mês.

Importante: Se o retorno não puder acontecer apenas através da redução do preço de venda do m² de \$4,89 a empresa EUA exigirá uma prestação da empresa Brasil no final do ano 3 do contrato.

NOVAS ESTIMATIVAS DE GASTO FIXO E LUCRO DESEJADO

Com o adiantamento de \$3.000.000, o investimento operacional líquido passará para \$7.000.000 (\$10.000.000 - \$3.000.000).

O investimento operacional líquido representa 30% a menos em relação ao investimento operacional bruto.

Esta redução de 30% será transferida para os gastos fixos e lucro desejado do contrato, ambos passando para os seguintes valores:

Gastos Fixos: \$315.000 [$\$450.000 \times (1 - 0,30)$]

Lucro desejado: \$42.000 [$\$60.000 \times (1 - 0,30)$]

Repetindo a equação já apresentada:

$$270.000 \times \text{Preço de Venda Unitário} = 270.000 \times \$3 + \$315.000 + \$42.000$$

$$270.000 \times \text{Preço de Venda Unitário} = \$1.167.000$$

$$\text{Preço de Venda} = \$1.167.000 / 270.000 = \$4,32$$

Prova:

Receita	270.000 x \$4,32	\$1.167.000
(-) Variáveis	270.000 x \$3	(\$810.000)
(-) Fixos		(\$315.000)
(=) Lucro		\$42.000

FLUXO DE CAIXA DA OPERAÇÃO PARA A EMPRESA EUA

Para a empresa EUA, a operação descrita terá o seguinte fluxo de caixa:

Investimento (adiantamento): \$3.000.000

Economia mensal de custo durante um período de 36 meses: $\$100.980 = 270.000 \times (\$4,89 - \$4,32) \times (1 - 0,66)$. A redução de custo, que representa um aumento do lucro, será deduzida da alíquota do IR de 34%.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) desta operação é de 1,08% ao mês, ligeiramente acima do 1% desejada pelo empresa EUA.

Também não haverá necessidade de retornar o adiantamento de \$3.000.000 com alguma valor ao final do ano 3 do contrato.

Portanto, a operação deverá ser concluída pela empresa Brasil e empresa EUA.