

PROPOSTA PARA UMA NOVA POLITICA DE REAJUSTE DE PREÇOS – Aceitar ou não?



- ✓ Caso prático real
- ✓ Proposta feita por uma montadora de veículos para um fabricante de autopeças.
- ✓ Aplicação de conhecimentos de formação de preços e engenharia econômica.

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

1- APRESENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	3
2 – QUANDO UTILIZAR O VALOR DE LIQUIDAÇÃO	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.

1- Apresentação do Caso Prático

Este é um caso prático extraído de uma situação real.

Apenas os valores e as datas são fictícios, visando tornar o caso prático mais didático. Porém, repetimos, a situação é real.

Apresenta a proposta para uma nova política de reajuste de preços feita por uma montadora de veículos para um fabricante de autopeças.

Esta proposta deverá ou não ser aceita pelo fornecedor?

A estrutura de raciocínio utilizada para resolver esta “engenharia econômica” foi sofisticada.

Todavia, os cálculos matemáticos utilizados foram simples, mas em grande quantidade.

Para que a solução deste problema ganhasse qualidade, criaram-se 3 cenários, o que acentuou ainda mais a quantidade de números apresentados.

Portanto, não tivemos como fugir do apoio de uma pasta de trabalho com 3 planilhas de cálculo.

Cada planilha tem a base numérica da solução e o conteúdo explicativo.

Os dados essenciais da proposta feita pela montadora ao seu fornecedor são os seguintes:

Dados sobre o preço da peça alfa antes do reajuste de preço concedido pela montadora:

Antes do reajuste do preço	31-dez-04
Preço de venda	\$90,91
(-) Impostos	(\$18,18)
(-) Custos variáveis	(\$50,00)
(=) Contribuição marginal	\$22,73
Contribuição marginal (%)	25,00%

Em janeiro de 2005, a montadora concederá um aumento restabelecendo a contribuição marginal de 30%.

Os dados sobre o preço da peça alfa depois do reajuste de preço concedido pela montadora são os seguintes:

Depois do reajuste do preço	31-jan-05
Preço de venda	\$100,00
(-) Impostos	(\$20,00)
(-) Custos variáveis	(\$50,00)
(=) Contribuição marginal	\$30,00
Contribuição marginal (%)	30,00%

O aumento de preço da peça de \$90,91 para \$100 é de 10%.

A montadora fez a seguinte proposta ao seu fornecedor de peças:

- A partir de 1º de janeiro de 2005, conceder o aumento de preço da peça de \$90,91 para \$100 conforme as regras vigentes.
- A regra atual para reajuste de preços diz que os realinhamentos serão feitos trimestralmente. Portanto, o próximo reajuste de preços será feito a partir de 1º de abril de 2005.
- A montadora propôs que os reajustes de preços passassem a ser mensais, já a partir de 1º de fevereiro.
- Estima-se um aumento de custo variável em 10% no final de cada trimestre. Esta estimativa vale para todos os trimestres futuros. Portanto, pelas regras atuais, no início de cada trimestre haveria um realinhamento de 10% no preço de venda da peça buscando um

UP-TO-DATE® - N° 363 PROPOSTA PARA UMA NOVA POLITICA DE REAJUSTE DE PREÇOS – *Aceitar ou não?*

reequilíbrio da CM% para 30%, inicialmente pactuado entre montadora e fornecedora.

- A montadora propôs que 70% deste aumento fosse repassado mensalmente. A fórmula obedecida para reajuste mensal seria a seguinte:

$$\text{Fórmula} = [(1+0,10)^{(1/3)} - 1] * 0,70 = 2,2596\%$$

Caso o aumento efetivo do custo variável fosse diferente de 10% ao trimestre, para mais ou para menos, seria feita uma correção no aumento de preços ao início de cada trimestre.

A questão é a seguinte: a fabricante de autopeças deveria ou não aceitar a proposta da montadora?

Agora, abra a pasta anexada a este texto, e visite cada planilha de cálculo na seguinte ordem:

1. Primeira planilha - nome: "1 ano"
2. Segunda planilha – nome: "2 anos sem"
3. Terceira planilha – nome: "2 anos com"