

COMO EMBUTIR O CUSTO DA INADIMPLÊNCIA NO PREÇO DE VENDA (porque as taxas de juros no varejo parecem tão "absurdas")



- O acerto é na margem de contribuição
- Como determinar a nova margem de contribuição considerando o custo da inadimplência
- Como embutir no preço de venda o custo da inadimplência mais o custo do capital

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- CASO PRÁTICO 3

1- CASO PRÁTICO

Uma empresa tem um capital empregado (investimento operacional) de \$5.000 em 31 de dezembro de 2004.

O retorno exigido sobre este capital empregado para 2005 é de 20%.

A empresa fabrica apenas 1 produto, simplificação que em nada interfere na qualidade do contudo apresentado neste Up-To-Date.

Os dados projetados no orçamento para 2005 são os seguintes:

- Volume de vendas: 200 unidades
- Preço de venda unitário: \$100
- Impostos sobre a receita: 10%
- Gasto variável unitário: \$60
- Contribuição marginal unitária: \$30 ($\$100 - \$10 - \60)
- Contribuição unitária em percentual: 30% ($\$30 / \100)
- Gasto fixo: \$5.000
- Contribuição marginal total: \$6.000 ($200 \times \30)
- Lucro estimado \$1.000 ($\$6.000 - \5.000)
- Retorno sobre o capital empregado: 20% ($\$1.000 / \5.000)

Importante: o preço de venda unitário assumido de \$100 está na condição de recebimento à vista.

Estima-se que 50% das vendas ocorrerão à vista (100 unidades) e 50% a prazo para recebimento em 30 dias (outras 100 unidades).

Isto significa que da contribuição marginal total estimada de \$6.000, \$3.000 serão obtidas pelas vendas à vista e outros \$3.000 pelas vendas a prazo. Cada contribuição marginal de \$3.000 resulta da multiplicação de 100 unidades vendidas pela contribuição marginal unitário de \$30.

Do total de vendas a prazo, os padrões históricos indicam uma inadimplência de 5%.

Como o perfil da clientela da venda a prazo permanecerá o mesmo, assumiremos que das 100 unidades estimadas a serem vendidas em 2005, 95 serão recebidas e as outras 5 unidades não.

Portanto, nas 95 unidades vendidas e recebidas, a empresa receberá a contribuição marginal unitária de \$30 (30%). Nas outras 5 unidades vendidas e não recebidas, a empresa perderá \$70 por unidade (\$10 de imposto mais \$60 de gasto variável unitário). No total, a perda será de \$350 (5 x \$70).

A pergunta que se deve fazer é a seguinte:

Com uma estimativa de inadimplência de 5%, qual deveria ser a contribuição marginal unitária na venda a prazo para que a empresa preservasse a mesma estimativa de contribuição marginal total de \$3.000, mais a perda nos gastos variáveis de \$350 pelas 5 unidades vendidas e não recebidas (total de \$3.350)?

Basta resolver a seguinte equação, onde X é a nova contribuição marginal dos produtos vendidos a prazo:

$$X95 = \$3.350$$

$$X = \$3.350 / 95 = \$35,2632$$

Em resumo: nas vendas à vista a contribuição marginal unitária obtida é de \$30. Na venda a prazo é de \$35,2632.

Qual o preço de venda do produto vendido à prazo?

PVP será a abreviação utilizada para se referir ao **P**reço de **V**enda a **P**razo.

$$\text{PVP} = \$35,2632 + \$60 + 0,10\text{PVP}$$

$$\text{PVP} - 0,10\text{PVP} = \$35,2632 + \$60$$

$$0,90\text{PVP} = \$95,2632$$

$$\text{PVP} = \$95,2632 / 0,90 = \$105,8480$$

Mostremos a prova:

| | | |
|---------------------------|-------------|------------|
| Preço de venda | \$105,8480 | 100,0000% |
| (-) Impostos | (\$10,5848) | (10,0000%) |
| (-) Gasto variável | (\$60,0000) | (56,6851%) |
| (=) Contribuição marginal | \$35,2632 | 33,3149% |

Contribuição marginal total na venda a prazo = 95 x \$35,2632 = \$3.350

Neste ponto destacamos que a relação entre o preço de venda a prazo e o preço de venda à vista é de 5,8480% ($\$105,8480 / \$100,0000 - 1$).

IMPORTANTE:

Para terminar este trabalho alinhado com a realidade, vamos introduzir no PVP a taxa de juros. É relevante lembrar que o preço de venda unitário de \$100, referência para o trabalho desenvolvido até aqui, está na condição de recebimento à vista.

As vendas a prazo são recebidas em 30 dias. O custo de capital deste período é de 3%.

Conforme apresentados em inúmeros Up-To-Dates anteriores, para formar o PVP temos que carregar todos os elementos de custo para a data do recebimento (daqui a 30 dias).

Vamos carregar todos os elementos de custo pela taxa de 3% por duas razões:

1. Simplicidade e
2. Não desviar o foco deste texto que é apresentar como introduzir no PVP o custo da inadimplência.

Porém, lembramos que na prática devemos carregar todos os elementos de custo para a data do recebimento levando em consideração a data de pagamento de cada um dos respectivos elementos de custo.

$$\text{PVP} = \$35,2632 \times 1,03 + \$60 \times 1,03 + 0,10\text{PVP}$$

$$\text{PVP} - 0,10\text{PVP} = \$36,3211 + \$61,8000$$

$$0,90\text{PVP} = \$98,1211$$

$$\text{PVP} = \$98,1211 / 0,90 = \$109,0234$$

Mostremos a prova:

| | | |
|---------------------------|-------------|------------|
| Preço de venda | \$109,0234 | 100,0000% |
| (-) Impostos | (\$10,9023) | (10,0000%) |
| (-) Gasto variável | (\$61,8000) | (56,6851%) |
| (=) Contribuição marginal | \$36,3211 | 33,3149% |

Fizemos todas esta exposição para dar brilho no encerramento deste texto.

Todavia, para alcançarmos o valor de \$109,0234 poderíamos simplesmente ter multiplicado o preço de venda unitário de \$105,8480 já apresentado por 1,03.

Finalmente, destacamos que a relação entre o preço de venda a prazo e o preço de venda à vista é de 9,0234% ($\$109,0234 / \$100,0000 - 1$).

A taxa de 9,0234% também pode ser observada pela multiplicação das taxas 5,8480% por 3% ($1,058480 \times 1,03$).

Este texto serve para todas aquelas empresas que vendem a prazo e desejam saber qual o procedimento para embutir no preço o custo da inadimplência estimada mais o custo do capital (taxa de juros).

Sabemos que as vendas a crédito são mais agressivas no varejo de bens de consumo destinado à pessoa física.

Para este tipo de empresa uma perda de 5% nas vendas a prazo parece razoável. Como a taxa de juros de 3% ao mês também esta alinhada com a realidade, fica fácil entender o porque das taxas de juros "estratosféricas" cobradas nas vendas à prazo para o consumidor final.