



Formação do preço de venda

Histórico

Algumas empresas estão perdendo dinheiro na hora de formar seus preços, porque não está usando o custo de reposição como base de valor na formação de seus preços!¹ Este alerta certamente nos leva a pesquisa de um pouco de história que poderá nos ajudar a esclarecer mais essa polêmica de custos...

Até os meandros do século XVIII não existiam grandes indústrias, todos os trabalhos dessa lacuna na economia eram exercidos pelos artesões. Até então a contabilidade de custos era voltada para o comércio e não para a indústria. Os custos eram calculados periodicamente, pelo menos na época do balanço através da fórmula, $CMV = EI + CO - EF$.²

Com o advento da revolução industrial no final daquele século, começamos a ter produção em série e em escala maior e como consequência os artesões começaram a desaparecer dando lugar às grandes fábricas.

Com isso foram surgindo técnicas para cálculo de custos que foram se aperfeiçoando, surgindo algumas novas etapas para a contabilidade das empresas. Os inventários deixaram de ser periódicos e tornaram-se permanentes. Isso significou que os controles de entradas e saídas de mercadorias passaram a ser efetuadas a cada entrada e a cada saída. Com isso, surgiram também três novas técnicas na época para valorização dos estoques, que em traduzidas para nossa linguagem, chamamos de PEPS, "primeiro a entrar é o primeiro a sair", UEPS "o último que entra é o primeiro que sai" e MPM "média ponderada móvel"³.

¹ O assunto realmente gera um pouco de confusão, pois é comum encontrarmos pessoas que conflitam as terminologias da contabilidade de custos com as dos custos gerenciais.

² Traduzindo a fórmula temos que CMV é igual a Custo das mercadorias vendidas, EI é o estoque inicial, CO é igual a compras e EF igual a estoque final. Com o auxílio dessa fórmula eram calculados os custos, pois não havia inventários permanentes de estoques.

³ Cada uma dessas técnicas provoca distorções nos resultados da empresa devido à forma como valoriza os estoques e conseqüentemente o custo das mercadorias vendidas.



Vale ressaltar que no Brasil a legislação do imposto de renda permite apenas o PEPS e a MPM para fins de contabilidade de custos. No método PEPS, nós usamos o custo do lote mais antigo quando da venda da mercadoria até que se esgotem as quantidades desse estoque, daí partimos para o segundo lote mais antigo e assim sucessivamente⁴...

A outra desvantagem do PEPS é que a tendência é de que sempre as primeiras compras possuam um custo mais baixo e com o decorrer do tempo o valor das compras aumentem em valor devido à inflação. Nesse caso o PEPS provocará um estoque com valor mais alto, um custo mais baixo e um lucro maior, fazendo com que a empresa pague mais impostos e mais dividendos.

Já o UEPS funciona de forma muito parecida com o PEPS, apenas que utilizamos o preço do último lote comprado para custearmos as vendas. O UEPS possui ainda uma outra desvantagem em relação ao PEPS, pois mesmo que não se acabe de usar todo um lote, abandona-se este e começa-se a usar o último mais recente⁵.

Fica impraticável! Tanto o PEPS como o UEPS, são técnicas válidas e que estão aí e podem ser usadas para calcularmos nossos estoques! O UEPS provoca um efeito contábil inverso ao do PEPS, o custo normalmente será maior, conseqüentemente os estoques e o lucro serão menores⁶.

Em todo o mundo a técnica mais usada é o da MPM (Média Ponderada Móvel). Essa técnica é muito fácil de ser usada, pois custo médio será sempre a divisão do saldo financeiro pelo saldo físico. A MPM é a técnica recomendada para a elaboração dos cálculos de custos pela contabilidade, porém não é a técnica recomendada para se usar na formação dos preços de vendas.

⁴ Existem várias desvantagens nessa metodologia, uma delas é que teremos que controlar vários lotes para sabermos sempre o custo do mais antigo, na prática, muitas vezes, pode ser inviável e ou de pouca praticidade!

⁵ Com isso teremos que controlar diversos lotes com saldos no qual usamos parcialmente os custos... Imaginem uma empresa com uma quantidade grande de compras!

⁶ Por esse motivo que no Brasil é proibido pela legislação do imposto de renda.



Para fins de contabilidade de custos não existe outra saída, pois a MPM nos dá um custo mediano, um lucro mediano e um estoque mediano, inclusive no Brasil é obrigatório também o custeio por absorção real onde todos os custos contábeis são agregados e rateados na produção do mês.

O que muitas empresas estão fazendo é confundir as técnicas utilizadas para o custo contábil com os custos utilizados para cálculos de preços. Como base de valor para formação de nossos preços para vendas deve utilizar sempre que possível o custo de reposição sem os impostos e mais o frete de compra, isso sempre que possível. Muitas vezes a quantidade de itens para formação de um produto é muito grande e é praticamente impossível conseguirmos preços atualizados de tudo, nesse caso recomenda-se o UEPS por ser o último preço pago⁷.

Muito simples, o custo para formação dos preços de vendas devem sempre estar desvinculados da contabilidade de custos. Você pode estar se perguntando, mas então porque não calcular tudo pelo custo de reposição, inclusive a contabilidade?

Bem, a coisa não é tão simples assim, um dos princípios de contabilidade é o custo histórico como base de valor, se isso não for observado com certeza os resultados da empresa sairão distorcidos⁸. Para chegarmos no preço de venda basta então multiplicarmos o nosso Mark up de preços pelo custo de reposição.

Alguns especialistas vão inclusive mais longe. Dizem que o custo de reposição é o preço corrente de mercado sem nenhum desconto ou vantagem.

Dizem isso porque qualquer vantagem será fruto de negociação e, portanto um ganho extra para a empresa, se utilizarmos o custo de reposição pelo preço ajustado, então perderemos essa vantagem!

⁷ Agora, como isso é possível se o UEPS e o custo de reposição são proibidos pela legislação do Imposto de Renda?

⁸ Para chegarmos ao preço de venda basta então multiplicarmos o nosso Mark-up de preços pelo custo de reposição. Alguns especialistas vão inclusive mais longe. Dizem que o custo de reposição é o preço corrente de mercado sem nenhum desconto ou vantagem. Dizem isso porque qualquer vantagem será fruto de negociação e, portanto um ganho extra para a empresa, se utilizarmos o custo de reposição pelo preço ajustado, então perderemos essa vantagem!