



XXIX Congresso Brasileiro de Custos
16 a 18 de novembro de 2022
- João Pessoa / PB -



Lucratividade da cotação de preços considerando o ciclo financeiro: estudo de caso em loja de material de construção

Rodney Wernke (Sem vínculo) - rodneywernke1@hotmail.com

Resumo:

Apresenta estudo de caso sobre avaliação da lucratividade de clientes ou pedidos no contexto de uma loja de material de construção.

Uma planilha de simulação foi elaborada com a finalidade de avaliar o resultado da negociação considerando a margem de contribuição e as despesas associáveis ao ciclo financeiro.

Assim, o impacto dos prazos de contas a receber, estocagem e pagamento a fornecedores e tributos é evidenciado a cada cotação de preços. Com isso, se demonstrou que esses prazos podem ser suficientes para que uma venda lucrativa (pelo conceito de margem de contribuição) seja deficitária (ao computar os efeitos do ciclo financeiro).

Palavras-chave: *Lucratividade do pedido. Ciclo Financeiro. Estudo de Caso.*

Área temática: *Casos Empresariais*

Lucratividade da cotação de preços considerando o ciclo financeiro: estudo de caso em loja de material de construção

Resumo

- **Apresenta estudo de caso sobre avaliação da lucratividade de clientes ou pedidos no contexto de uma loja de material de construção.**
- **Uma planilha de simulação foi elaborada com a finalidade de avaliar o resultado da negociação considerando a margem de contribuição e as despesas associáveis ao ciclo financeiro.**
- **Assim, o impacto dos prazos de contas a receber, estocagem e pagamento a fornecedores e tributos é evidenciado a cada cotação de preços. Com isso, se demonstrou que esses prazos podem ser suficientes para que uma venda lucrativa (pelo conceito de margem de contribuição) seja deficitária (ao computar os efeitos do ciclo financeiro).**

Empresa: TOQUE DE ARTE REVESTIMENTOS CERÂMICOS

- **Sediada em Braço do Norte (SC).**
- **Comércio de material para construção (foco em pisos e revestimentos cerâmicos).**
- **Onze funcionários.**
- **Faturamento médio aproximado: R\$ 400 mil/mês.**
- **Mercado de atuação: cidade-sede e municípios vizinhos.**
- **Empresa de pequeno porte, com dois sócios.**

Descrição da situação problema

- **Concorrência acirrada no mercado regional.**
- **Desconhecimento da lucratividade efetiva dos pedidos de compra feitos pelos clientes, especialmente quando envolve prazos de recebimento, estocagem e pagamento.**

Proposta de Solução

- **Elaboração/utilização de planilha de simulação da lucratividade dos preços de venda das mercadorias do pedido do cliente e respectiva lucratividade, considerando também os prazos do ciclo financeiro.**

Equação utilizada para apurar o resultado financeiro da venda (Wernke, 2021)

$$RFV = MCT - (MNCG - NCG)$$

- Onde:

- Margem de contribuição total (MCT) = VT – CMV – DV

- Necessidade de capital de giro (NCG) = (VT / 30 dias) * (PME + PMR - PMP)

- Montante da NCG no ciclo financeiro (MNCG) = NCG R\$ * [(1+Tx.Eq.Diária%) ^ CF dias]

| Tabela 1 - Dados das mercadorias | | |
|--|--------------------------|----------------------------|
| Código do produto: | 161 | 172 |
| Descrição do produto: | SENSORIAL OFW LUX | SENSORIAL FORMA SGR |
| a) Preço de venda R\$ | 2.100,00 | 7.500,00 |
| b) Percentual da Comissão sobre venda (%) | 3,00% | 3,00% |
| c) Tributos incidentes sobre vendas | | |
| % ICMS-venda | 17,00% | 12,00% |
| % COFINS-venda | 7,60% | 7,60% |
| % PIS-venda | 1,65% | 1,65% |
| d) Custo de compra (bruto) R\$ | 1.179,53 | 6.660,64 |
| e) Tributos das compras (créditos) | | |
| % ICMS-Crédito da compra | 12,00% | 12,00% |
| % COFINS-Crédito da compra | 7,60% | 7,60% |
| % PIS-Crédito da compra | 1,65% | 1,65% |
| f) Frete da compra R\$ | 287,20 | 351,61 |
| g) Outras despesas acessórias da compra R\$ | - | - |
| h) Quantidade comprada | 11 | 56 |
| i) Prazo de pagamento da compra (em dias) | 28 | 35 |
| j) Prazo de permanência em estoque (em dias) | 45 | 30 |
| k) Prazo de recebimento da venda (em dias) | 28 | 30 |
| l) Prazo de recolhimento dos tributos (em dias) | 25 | 26 |
| m) Prazo de pagamento da comissão (em dias) | 25 | 27 |
| n) Prazo de pagamento do frete/compra (em dias) | 25 | 28 |
| Fonte: elaborada pelo autor. | | |

Tabela 2 - Margem de contribuição

| Código do produto: | 161 | 172 |
|--|--------------------------|----------------------------|
| Descrição do produto: | SENSORIAL OFW LUX | SENSORIAL FORMA SGR |
| a) Preço de venda R\$ | 2.100,00 | 7.500,00 |
| b) Comissão sobre vendas R\$ | 63,00 | 225,00 |
| c = 1+2+3) Tributos incidentes sobre vendas R\$ | 551,25 | 1.593,75 |
| 1) ICMS-venda R\$ | 357,00 | 900,00 |
| 2) Cofins-venda R\$ | 159,60 | 570,00 |
| 3) PIS-venda R\$ | 34,65 | 123,75 |
| d) Custo de compra (bruto) R\$ | 1.179,53 | 6.660,64 |
| e) ICMS-Crédito da compra R\$ | 141,54 | 799,28 |
| f) COFINS-Crédito da compra R\$ | 89,64 | 506,21 |
| g) PIS-Crédito da compra R\$ | 19,46 | 109,90 |
| h) Frete da compra | 287,20 | 351,61 |
| i) Outras despesas acessórias da compra R\$ | - | - |
| j = d-e-f-g+h+i) Custo de compra líquido R\$ | 1.216,09 | 5.596,86 |
| k = a-b-c-j) Margem de contribuição R\$ | 269,66 | 84,39 |

Fonte: elaborada pelo autor.

Tabela 3 - Prazo médio de pagamento

SENSORIAL OFW LUX

| Itens | Valor R\$ | Prazo (dias) | Valor Pond. R\$ |
|---|-----------------|--------------|------------------|
| b) Comissão sobre vendas R\$ | 63,00 | 25 | 1.575,00 |
| c = 1+2+3) Tributos incidentes sobre vendas R\$ | 551,25 | 25 | 13.781,25 |
| d) Custo de compra (bruto) R\$ | 1.179,53 | 28 | 33.026,84 |
| h) Frete da compra | 287,20 | 25 | 7.180,00 |
| Total do produto R\$ | 2.080,98 | - | 55.563,09 |

Prazo de pagamento (dias) 26,70

SENSORIAL FORMA SGR

| Itens | Valor R\$ | Prazo (dias) | Valor Pond. R\$ |
|---|-----------------|--------------|-------------------|
| b) Comissão sobre vendas R\$ | 225,00 | 27 | 6.075,00 |
| c = 1+2+3) Tributos incidentes sobre vendas R\$ | 1.593,75 | 26 | 41.437,50 |
| d) Custo de compra (bruto) R\$ | 6.660,64 | 35 | 233.122,40 |
| h) Frete da compra | 351,61 | 28 | 9.845,08 |
| Total do produto R\$ | 8.831,00 | - | 290.479,98 |

Prazo de pagamento (dias) 32,89

Fonte: elaborada pelo autor.

Tabela 4 - Ciclo financeiro (dias)

| Itens | SENSORIAL OFW LUX | SENSORIAL FORMA SGR |
|---|--------------------------|----------------------------|
| k) Prazo de recebimento da venda (em dias) | 28 | 30 |
| j) Prazo de permanência em estoque (em dias) | 45 | 30 |
| Prazo de pagamento (dias) | 26,70 | 32,89 |
| Ciclo financeiro (dias) | 46,30 | 27,11 |
| Fonte: elaborada pelo autor. | | |

CÁLCULO DAS DESPESAS FINANCEIRAS ASSOCIADAS À NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO DURANTE O CICLO FINANCEIRO

Tabela 5 - Despesa associada à NCG/Ciclo Financeiro

| Itens | SENSORIAL OFW LUX | SENSORIAL FORMA SGR |
|---|-------------------|---------------------|
| Vendas total (R\$) | 2.100,00 | 7.500,00 |
| Número dias/mês | 30 | 30 |
| Vendas diárias (R\$) | 70,00 | 250,00 |
| Ciclo financeiro (dias) | 46,30 | 27,11 |
| Necessidade de Capital de Giro R\$ | 3.240,97 | 6.776,70 |
| Taxa mensal (%) | 2,00% | 2,00% |
| Taxa equivalente ao dia (%) | 0,0660% | 0,0660% |
| Fator: $(1+Tx.Eq.Diária\%)^{CF}$ | 1.03103 | 1,01805 |
| Montante da NCG ao final do C. F. R\$ | 3.341,55 | 6.899,04 |
| Despesa financeira da NCG R\$ | 100,58 | 122,35 |
| Fonte: elaborada pelo autor. | | |

$$\text{Montante da NCG} = \text{R\$ } 3.240,97 * (1+0,0660\%)^{46,30}$$

$$\text{Montante da NCG} = \text{R\$ } 3.341,55$$

RESULTADO FINANCEIRO DA VENDA (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO – DESPESAS FINANC. DA NCG)

Tabela 6 - Resultado financeiro da venda

| Itens | SENSORIAL OFW LUX | SENSORIAL FORMA SGR |
|-------------------------------|-------------------|---------------------|
| Vendas | 2.100,00 | 7.500,00 |
| Tributos sobre vendas | 551,25 | 1.593,75 |
| Comissão de vendas | 63,00 | 225,00 |
| Custo de compra líquido | 1.216,09 | 5.596,86 |
| Margem de contribuição | 269,66 | 84,39 |
| Despesas da NCG | 100,58 | 122,35 |
| Resultado Financeiro da Venda | 169,08 | - 37,96 |

Avaliação tradicional

Despesas do Ciclo Financeiro

Resultado efetivo

Negativo pelo impacto do Ciclo Financeiro

Resultados alcançados e/ou previstos

- **Margem de contribuição de cada mercadoria (R\$).**
- **Despesas financeiras decorrentes do ciclo financeiro (R\$)**
- **Resultado financeiro da venda considerando as despesas financeiras relacionadas ao ciclo financeiro (R\$).**
- **Conhecimento da necessidade de capital de giro associada à cada mercadoria e/ou pedido/cliente (R\$).**
- **Aplicação prática da fórmula do resultado financeiro da venda (Wernke, 2021).**

Discussão

- **Com base nos dados a inserir na planilha proposta, o gestor consegue avaliar a lucratividade das mercadorias, pedidos ou clientes considerando as variáveis relacionadas à margem de contribuição e ao ciclo financeiro.**
- **Permite simular cenários de alterações de prazos (de recebimento, de pagamento e de estocagem) e de preços de compra e venda (inclusive tributação e comissões).**
- **Facilidade para manusear, realizar cotações e atualizar dados.**

Conclusão

- **Identificou o peso das despesas associadas ao ciclo financeiro, que numa das mercadorias foi suficiente para tornar a venda deficitária (mesmo com margem de contribuição positiva).**
- **Instrumento útil para cotação de preços e análise da lucratividade das mercadorias e/ou pedidos de clientes no contexto da empresa pesquisada.**
- **Para pesquisas futuras sugere-se a aplicação em outros contextos (atacadistas, indústrias etc.).**

Referências

- **Wernke, R. (2021). Efeito do ciclo financeiro no resultado das vendas de milho de frigorífico para fornecedores de suínos. Race, 20(3), 429-452.**

Lucratividade da cotação de preços
considerando o ciclo financeiro: estudo de
caso em loja de material de construção

Rodney Wernke

✉ **E-mail: rodneywernke1@hotmail.com**