

INFLAÇÃO E REAJUSTE DE PREÇOS

WOLFGANG SCHOEPS

Com o crescimento do processo inflacionário, torna-se mais generalizada a prática de utilizar fórmulas matemáticas para reajustar o valor de contratos de fornecimento a médio ou a longo prazo.

Tornou-se bastante mais difícil, ultimamente, a determinação prévia dos custos de fabricação e a fixação dos preços para a apresentação aos compradores potenciais de orçamentos e propostas. As taxas mensais e anuais de inflação monetária não apenas têm sofrido incrementos cada vez maiores e difíceis de prever, mas ainda variado, a curto prazo, de modo repentino, acentuado e, às vezes, irregular, atingindo com maior ou menor intensidade setores específicos de fabricação ou de prestação de serviços.

Assim, depois de haver períodos em que as taxas cambiais, devido ao controle governamental, não sofrem alterações e em que determinados produtos, como chapas de ferro, têm seus preços temporariamente congelados, realiza-se o seu reajuste e, então, este frequentemente representa de 30 a 40%, de um dia para o outro. Ao fabricante nacional que adquire ainda muitas matérias-primas importadas ou àquele que recebe materiais "tabelados" de certos fornecedores locais, as modificações de taxas e preços invariavelmente colhem de surpresa, pois ocorrem sem aviso prévio. Por outro lado, o custo da mão-de-

WOLFGANG SCHOEPS — Professor-Adjunto do Departamento de Administração da Produção e Coordenador do "Curso Intensivo para Administradores" da Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

-obra, além de sofrer — particularmente no caso da mão-de-obra, especializada — elevações constantes em função da livre oferta e procura, é modificado por acórdos ou dissídios salariais que representam aumentos difíceis de prever com exatidão. Mais ainda, em muitos setores ocorrem defasagens nas elevações de preços, isto é, há um período de duração variável entre o aumento de uma utilidade ou produto e o seu efeito final sôbre o nível de preços do mercado.

Existe, portanto, um apreciável risco tôda vez que se elabora um orçamento para um cliente, pois, tratando-se de fornecimento futuro, quem poderá garantir que o preço efetivamente pago representará a justa retribuição da operação realizada? Em geral, o orçamento será cotejado com aquêles apresentados por concorrentes e previsões excessivas certamente resultarão em sua rejeição. Por outro lado, sua aceitação poderá provocar vultosos prejuízos para o fornecedor que não tenha efetuado as previsões corretas em relação ao processo inflacionário nos aspectos que dizem respeito especificamente à sua linha de fabricação.

Nos comentários que a seguir teceremos, serão examinadas alternativas de solução para o problema, tendo em vista a prática administrativa por nós observada em algumas emprêsas locais.

A APLICAÇÃO DE FÓRMULAS PARA O REAJUSTE

Principalmente para o fornecimento sob encomenda de bens duráveis, máquinas e equipamentos industriais e determinados serviços técnicos, a médio e longo prazo, é de conhecimento geral que as emprêsas brasileiras utilizam, em escala cada vez maior, determinadas fórmulas para reajustar o preço-base indicado em orçamentos ou propostas. Além de terem prazos de validade relativamente curtos, as propostas hoje indicam que seus preços ficam sujeitos a recálculo na época do faturamento e da entrega das mercadorias, de acôrdo com a fórmula que incluem.

A aceitação da proposta sempre pressupõe a concordância do comprador em relação a essa cláusula. (1) O reajuste incide, em geral, sobre a parte a ser paga no futuro, excluindo-se do total a ser reajustado a parcela correspondente ao sinal eventualmente pago no ato de aceitação do pedido ou de assinatura do contrato.

As empresas que adotam fórmulas de reajuste de preços pressupõem que sua margem de lucro não será sacrificada pela inflação. Para que isso se verifique, torna-se necessário observar dois pontos fundamentais:

- a) a fórmula de reajuste deve representar exatamente a composição do custo do produto ofertado;
- b) deve ser possível realizar a pronta reposição da matéria-prima ou de outros materiais por preço igual ao que estava em vigor na data do reajuste, ou então, conservar o poder aquisitivo do dinheiro.

O primeiro desses dois pontos depende unicamente da apuração da composição do custo industrial de cada produto: o último representa uma defesa contra a descapitalização da empresa no setor de estoques de materiais e no patrimonial.

FÓRMULAS E ELEMENTOS BÁSICOS

As fórmulas mais utilizadas pelas empresas têm por objetivo básico calcular o reajuste sobre o material e a mão-de-obra empregados, através de coeficientes que representam sua participação proporcional no custo. Para o material, torna-se necessário fixar uma composição de diversos produtos que sirvam como base de comparação, composição essa também representativa do produto acabado. Para a mão-de-obra, é mais prático utilizar o seu

1) Observamos que, em muitos casos, a cláusula do reajuste faz parte da proposta e não do pedido de fornecimento emitido pelo comprador, pois em virtude de disposição da Lei do Sêlo Federal, o pedido de fornecimento estará sujeito ao pagamento do imposto de sêlo proporcional sempre que dê lugar a cláusulas contratuais.

custo horário médio, obtido através da divisão do total da folha de pagamento pelo número de horas-homens durante o período correspondente.

Suponhamos, para exemplificar, que para determinada indústria do ramo metalúrgico a seguinte composição de materiais seja representativa de uma de suas linhas, tendo, por isso, sido escolhida como base para futuros reajustes:

Data (da encomenda)		
<i>Produto e Especificação</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Custo</i>
Chapa de ferro laminado n.º 16	1 000 kg	Cr\$ 75 000,00
Perfil laminado tipo T 1 1/4 "x1/8"	500 kg	" 30 000,00
Chapa de latão n.º 16	50 kg	" 35.000,00
Eléctrodo para ferro 3/32"	10 kg	" 2 000,00
TOTAL:		Cr\$ 142 000,00

Na data de entrega do fornecimento contratado, será novamente apurado o custo total do lote de materiais acima, obtendo-se assim os dados fundamentais para aplicar à fórmula de reajuste. No caso de o material representar 55% do custo total e a mão-de-obra os 45% restantes, a fórmula de reajuste de preço poderá ser expressa como:

$$P_r = P_o \left(0,55 \times \frac{M_r}{M_o} + 0,45 \times \frac{S_r}{S_o} \right)$$

Nesta fórmula:

P_r ... Preço reajustado a ser faturado

P_o ... Preço da proposta ou orçamento válido na data da encomenda

M_r ... Custo do lote de materiais no mercado na data do faturamento

- M_o . . . Custo do lote de materiais no mercado na data da encomenda
- S_r . . . Salário horário médio na data do faturamento, inclusive encargos sociais
- S_o . . . Salário horário médio na data da encomenda, inclusive encargos sociais

Algebricamente, esta fórmula de reajuste de preços poderá ser apresentada da seguinte forma, sendo que a representa o coeficiente de participação do material e b o coeficiente de participação da mão-de-obra:

$$P_r = P_o \left(a \times \frac{M_r}{M_o} + b \times \frac{S_r}{S_o} \right) \quad (I)$$

Se, por exemplo, para determinada encomenda foi pago um sinal de 20% sobre o preço orçado na ocasião do pedido e ficou convencionado aplicar o reajuste sobre os 80% restantes, na ocasião da entrega; se o preço total orçado foi de Cr\$ 1 000.000,00; se a fórmula do vendedor estipula que a participação do material é igual a 30% e a da mão-de-obra igual a 70%, neste caso:

$$\begin{aligned} a &= 0,3 \\ b &= 0,7 \end{aligned}$$

e a fórmula de reajuste será a seguinte:

$$P_r = 0,8 P_o \left(0,3 \times \frac{M_r}{M_o} + 0,7 \times \frac{S_r}{S_o} \right).$$

Se o salário horário médio, inclusive encargos sociais, e o custo do lote de materiais no mercado tiveram a evolução abaixo entre a data do pedido e a da entrega ou faturamento:

Data do pedido 2-1-62: $M_o = \$142\,000,00$; $S_o = \$100,00$

Data da entrega 14-12-62: $M_r = \$248\,500,00$; $S_r = \$160,00$,

aplicando os valores dados na fórmula anterior, resultará o preço total reajustado a ser faturado na ocasião da entrega:

$$P_r = 0,8 \times \$1\,000\,000,00 \left(0,3 \times \frac{248\,500,00}{142\,000,00} + 0,7 \times \frac{160,00}{100,00} \right)$$

$$P_r = \$1\,316\,000,00.$$

Quando, além dos fatores citados de material e mão-de-obra entram no custo do pedido outros produtos como, por exemplo, conjuntos fabricados por terceiros (motores elétricos etc.), a fórmula (I) poderá ser ampliada para que estes novos elementos sejam considerados separadamente. Como cada elemento de custo pode ser apresentado em separado, este tipo de fórmula de reajuste terá a seguinte representação genérica, na qual A, B e C são os elementos componentes do custo e a, b e c seus coeficientes, sendo $a + b + c = 1$:

$$P_r = P_o \left(a \times \frac{A_r}{A_o} + b \times \frac{B_r}{B_o} + c \times \frac{C_r}{C_o} \right) \quad (\text{II})$$

OBSERVAÇÕES SÔBRE A APLICAÇÃO DO REAJUSTE

Algumas emprêsas aplicam a fórmula acima descrita de maneira a que incida apenas sôbre 90% de seu custo total, justificando êsse procedimento como um modo de não elevar seu lucro pré-calculado na mesma proporção do reajuste. Portanto, a fórmula (I) passa à seguinte forma, na qual $0,10 + a + b = 1$.

$$P_r = P_o \left(0,10 + a \times \frac{M_r}{M_o} + b \times \frac{S_r}{S_o} \right) \quad (\text{III})$$

Pressupõe êste raciocínio e, conseqüentemente, a fórmula (III), que o lucro da emprêsa seja igual a 10% do preço orçado. Tratando-se de fornecimentos a longo prazo, esta fixação do lucro pode ser prejudicial, pois a margem de

lucro real passará a ser inversamente proporcional ao reajuste. Assim, com um reajuste de 100%, a margem de lucro mencionada seria reduzida a 5%, o que pode ser insuficiente para fazer face a certos imprevistos inerentes ao próprio processo inflacionário.

Quanto à mão-de-obra, algumas firmas propõem a fixação do salário horário médio, para efeito de reajuste, não como o vigente na data do faturamento, mas como a média dos diferentes salários durante os meses da execução da encomenda. Esta última média será, obviamente, inferior ao primeiro processo e pode ser justificada em termos de custo real, mas não indeniza o fabricante pela desvalorização da moeda. Além disso, a quantidade de trabalho realizada pela mão-de-obra dificilmente será uniforme durante todos os meses da execução. Mais ainda, por ocasião da colocação de um pedido, o comprador deverá conhecer as épocas da aplicação de aumentos salariais, sejam eles de caráter voluntário ou compulsório. Normalmente, nessas ocasiões, o custo sofre elevações repentinas e apreciáveis.

Outro ponto importante é a observância do prazo de entrega estipulado no pedido de fornecimento, pois qualquer variação neste prazo não deve causar prejuízos devidos ao reajuste para o comprador. Assim, se o fabricante não entregar sua mercadoria na data prometida, o comprador deverá solicitar a apuração final do reajuste naquela data.

Convém notar, aqui, que também existe a aplicação do reajuste apenas como medida preventiva para pedidos ou contratos a preço fixo. Neste tipo de transação, o fabricante se obriga a entregar ao preço estipulado até determinada data. Há, porém, casos frequentes em que o cliente não está ainda em condições de receber em sua fábrica certos equipamentos por falta de preparo. Conseqüentemente, solicita suspensão temporária da execução ou provoca seu atraso por não proporcionar elementos que permitam ao fornecedor o prosseguimento da fabricação. Nestes casos, quando a culpa do atraso cabe ao compra-

dor, a partir da data de entrega originalmente estipulada passará então a vigorar a cláusula de reajuste.

Na composição do lote de material, outro ponto a observar é a fonte para cotação dos preços. No exemplo anteriormente oferecido, convém esclarecer, em relação a determinados itens, qual a fonte para cotação, isto é, o fabricante, o distribuidor oficial, ou os preços vigentes no mercado paralelo às vezes existente. Particularmente, em se tratando de laminados de ferro, as variações entre as diversas cotações podem originar dúvidas. Ademais, o fabricante pode ser obrigado a adquirir material de fontes mais caras, por inexistência dêste em outras mais diretas. Para que não haja dúvidas por parte dos compradores, tem sido introduzida por alguns fabricantes e praxe de auditores externos, em caráter rotineiro, procederem ao levantamento do custo do lote de materiais.

OUTROS TIPOS DE REAJUSTE

No setor de fornecimento de máquinas, observamos também a aplicação de fórmulas de reajuste baseadas exclusivamente em índices econômicos. Num caso, aplicaram-se o índice geral de preços e o índice de preços de metais e produtos metalúrgicos, publicados mensalmente pela revista *Conjuntura Econômica* (2), em igual proporção. O índice geral de preços (IP) é a média ponderada dos índices de preços por atacado, custo de vida e custo da construção, publicados pela mesma revista. O índice de preços de metais e produtos metalúrgicos (IM) representa uma composição de preços de 11 materiais (3). Assim, no caso em foco, a fórmula é a seguinte:

$$P_r = P_o \left(0,5 \times \frac{IP_r}{IP_o} + 0,5 \times \frac{IM_r}{IM_o} \right) \quad (IV)$$

A maior vantagem da aplicação de índices econômicos consiste em sua elaboração por entidade estranha a qual-

2) Vide "Índices Econômicos", colunas 2 e 61.

3) "Conjuntura Econômica" ano IX, n.º 2, págs. 17 e 18.

quer empresa em particular. Por outro lado, sua publicação é feita sempre com certo atraso, o que cria dificuldades práticas a sua aplicação.

À utilização de índices econômicos cremos ser preferível a aplicação de índices particulares, mais facilmente adaptáveis às situações peculiares do custo de cada empresa.

Para mercadorias importadas para venda em cruzeiros por revendedores locais, está-se tornando comum a praxe de reajustar o preço, por ocasião da venda, de modo a permitir a sua reposição no estoque, tomando por base a cotação de moeda estrangeira na data. Havendo, porém, restrições legais quanto ao uso de moeda estrangeira para determinar o valor de contratos celebrados no País, a oferta em cruzeiros é normalmente válida apenas durante prazos bastante reduzidos, a fim de evitar o risco da elevação repentina e inesperada da taxa cambial.

Em determinados ramos industriais, os preços dos produtos são fixados por tabelas emitidas pelos fabricantes. Para garantir o fornecimento de alguns destes artigos no prazo previsto, torna-se necessária a sua compra antecipada, pagando o comprador um sinal em relação ao seu pedido. Na ocasião do fornecimento, porém, poderá existir nova tabela de preços e o reajuste do saldo será feito em relação a esta última tabela. Evidentemente, este sistema de reajuste, tendo por base novas tabelas de preços, não permite ao comprador verificar se há ou não correspondência entre a elevação de custos e a elevação de preços constantes da nova tabela.

Em outros casos, a previsão de custo de determinados serviços, obras, ou fabricações, é realizada unicamente com base em unidades e coeficientes físicos. Assim, para certas obras de construção civil, o orçamento poderá especificar apenas o número total de horas-homens de diversas categorias de mão-de-obra e a previsão global de material necessário para completar a obra.

Desta forma, mesmo não havendo um preço expresso em cruzeiros, limita-se com um teto físico o gasto de mate-

riais e mão-de-obra, evitando que uma eventual e posterior falta de produtividade da mão-de-obra, como também desperdícios, resultem, em último caso, em ônus para o adquirente. O sistema de construção por administração, por exemplo, não protege normalmente o locatário de serviços contra a ineficiência na execução e, ao contrário, pode estimulá-la. O sistema orçamentário baseado em índices físicos de material e de mão-de-obra evita, portanto, que o ônus de uma eventual ineficiência fique a cargo do locatário de serviços.

FATÔRES DE COMPETIÇÃO COMERCIAL

As fórmulas de reajuste constituem um poderoso e influente fator na competição entre fornecedores concorrentes. Em primeiro lugar, nenhuma empresa poderá impor a seus clientes cláusula de reajuste quando seus concorrentes não o façam. No setor de bens e máquinas industriais, todavia, nenhuma empresa pode correr o risco de sofrer vultosos prejuízos com a aceitação de contratos de fornecimento para entrega futura aos preços atuais.

Para certos compradores que relutam em assinar pedidos sujeitos a reajuste, algumas firmas oferecem preços fixos, aumentados na proporção da depreciação prevista da moeda, correspondente ao prazo de fornecimento. Trata-se, aqui, de uma extrapolação da curva de elevação de preços, sujeita a eventuais insuficiências ou até excessos. A última hipótese poderia resultar na rejeição da oferta.

Para poder julgar uma concorrência de compras, é necessário que tôdas as ofertas contenham exatamente as mesmas fórmulas de reajuste. A prática não confirma isto, pois é freqüente que cada empresa apresente seus próprios índices, mesmo sendo do mesmo ramo e para produtos idênticos. Cabe, portanto, ao julgador da concorrência estabelecer uma fórmula única que lhe possibilite comparar as condições de aquisição, em base uniforme, entre os ofertantes.

Uma vez que, de acôrdo com a praxe comercial, muitos contratos estão sujeitos a negociação prévia de preços entre as partes, o reajuste desempenha aí um papel de relevo. Em vez de uma redução direta do preço ofertado, poderá o comprador conseguir uma determinada redução em relação à parte sujeita ao reajuste, fora o pagamento inicial. Por seu lado, o vendedor poderá propor determinada redução, ou, eventualmente, até eliminação de reajuste, quando o pagamento é feito sob modalidade de antecipação. Mesmo assim, o fornecedor somente deveria vender a preço fixo quando o pagamento antecipado lhe permitisse, não apenas estocar todo o material, mas também proteger o saldo da moeda recebida contra a inflação. O recebimento antecipado constitui uma modalidade de financiamento para a empresa e, como tal, pode ser computado e comparado à lucratividade adicional desse capital, assim como o valor de seu rendimento ou juro ao custo futuro mais elevado da produção. Dêsse cotejo, surgirá a prática mais recomendável.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar de a inflação constituir-se numa constante da economia brasileira, seu ritmo de crescimento apresenta uma forma irregular e difícil de prever. Fatos políticos e situações sociais, disponibilidades de divisas, orçamento da União, emissões, política de crédito e outros fatores, inclusive de ordem psicológica, são variáveis cuja ocorrência e conseqüente influência inflacionária escapam hoje a qualquer prognóstico preciso. Assim, ao empresário compete resguardar a base financeira de sua atividade, sob pena de a empresa e, também, de a economia nacional sofrerem seus efeitos negativos.

O reajuste de preços em contratos de fornecimento representa, na realidade, uma escala móvel de preços. É lícito indagar-se, a esta altura, se esse procedimento não representa o aceleração do processo de inflação, pois o reajuste é uma ampliação e propagação desse mesmo pro-

cesso. Mas o controle da inflação escapa à ação restrita de uma empresa e, assim, o aumento automático do preço em função dos custos de fabricação é a única alternativa para proteger o industrial ou o fornecedor de prejuízos. Proceder de outro modo, seria acumular déficits incompatíveis com o funcionamento de empresas que não contam com subvenções ou privilégios governamentais.

O reajuste torna bastante difícil para os compradores a previsão do custo final, o que em parte pode explicar a resistência freqüentemente demonstrada por parte destes últimos em aceitar a cláusula de reajuste. Apenas quando a condição financeira e o risco o permitem, tanto para o vendedor, como para o comprador, o pagamento antecipado é a solução escolhida para fechar a preço determinado.

Outro efeito negativo, que tem sua origem na possibilidade de reajustar preços, é o aparecimento de mentalidade pouco preocupada com os custos internos de produção da empresa. Pode chegar-se ao ponto de não mais haver o rigor de antes, em relação aos preços de compra de matéria-prima, pois os menos esclarecidos julgam que todos os aumentos de custos serão afinal pagos pelos clientes. Esta mesma linha de pensamento pode também resultar na elevação do salário médio, em virtude de contratar-se mão-de-obra cada vez mais dispendiosa.

Se essa mentalidade infelizmente existe, ela poderia ser classificada como inflacionária, pois não é senão produto desse mesmo processo nefasto. Esquecem-se nesse caso, porém, os responsáveis pela produção, que a mentalidade inflacionária em pouco tempo fará baixar a produtividade e a capacidade competitiva da empresa, elevando sensivelmente também seus custos básicos iniciais.

Quanto à lucratividade da empresa, é justo que o lucro acompanhe proporcionalmente o valor do reajuste do preço. Na realidade, em termos de moeda deflacionada, o lucro não terá aumentado. Considera-se, aqui, que as despesas administrativas e comerciais experimentem au-

mentos semelhantes àqueles da mão-de-obra da fabricação e dos materiais. Esta é uma premissa aproximada, mas básica.

Compete à contabilidade de custos da empresa observar que a porcentagem predeterminada do lucro em relação ao faturamento não seja afetada pelo processo inflacionário. Esta verificação será realizada através do controle individual do lucro resultante da execução de cada pedido ou contrato de fornecimento. Para que sejam válidos os resultados indicados pelo custo, é necessário adotar valores atualizados para os elementos componentes do custo, na data do faturamento. Na prática, quando a fabricação é realizada durante prazo mais dilatado, esta atualização representa um completo recálculo do custo, nem sempre viável devido à complexidade da tarefa.

A longo prazo, também poderá ser examinada a validade da fórmula de reajuste através da verificação da existência ou não de uma margem constante de lucro, em relação tanto ao faturamento global anual, quanto ao investimento. Comparando resultados de diversos anos, não tendo ocorrido outras transformações, como mudanças de processo, e não correspondendo o lucro deflacionado à respectiva previsão, torna-se necessário rever a composição da fórmula de reajuste para que possa refletir mais fielmente a variação dos custos dos produtos fabricados.

Tratando-se, em especial, de produtos ou serviços sujeitos a prazos prolongados de entrega ou efetivação, a modalidade de pedido com cláusula de reajuste permite o fechamento antecipado dos respectivos contratos, eliminando-se a pura especulação a respeito de preços futuros, para ambas as partes contratantes. O fenômeno especulativo fatalmente levaria uma das partes a sofrer prejuízos.

No sistema de reajuste, o fabricante poderá planejar sua atividade produtiva a salvo dos riscos inflacionários e o comprador terá assegurado o seu fornecimento, baseando-se o preço final em um cálculo objetivo e também equitativo do ponto de vista dos custos de produção,