



1290000975



TCC/UNICAMP Sa47c

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

A COORDENAÇÃO DE PREÇOS E O SISTEMA DE CUSTEIO
POR ABSORÇÃO

ALUNA: SIMONI PASSOS SAMPAIO

R.A. 861009

ORIENTADOR: MIGUEL J. BACIC

JANEIRO/1990

INTRODUÇÃO

Este trabalho pretende contrapor a teoria microeconômica com as práticas contábeis que são utilizadas na administração da maioria das empresas quando estas gerenciam seus custos, coordenando as mudanças nos preços.

O primeiro capítulo trata de analisar as diferentes abordagens sobre a formação de preços. Inicia-se com a visão marginalista e passa-se posteriormente a expor as abordagens alternativas que enriqueceram o campo teórico mas não solucionaram a questão da formação e coordenação dos preços em mercados oligopolizados.

No segundo capítulo são analisados os elementos do mark-up a partir de uma visão contábil de custos. São vistos os principais sistemas de custeio e as vantagens do sistema de custeio por absorção, que possibilita a coordenação dos preços entre as empresas concorrentes.

CAPÍTULO 1

A teoria da concorrência perfeita é uma das abordagens existentes para a explicação do processo de formação de preços numa economia capitalista. Sua concepção teórica fincou base nos seguintes elementos:

- oferta e demanda determinam simultaneamente preço e quantidade da produção, configurando desse modo um equilíbrio estável, no qual os agentes econômicos racionais maximizam seu "bem-estar". Sendo assim, não há razões para alterações nessa posição de equilíbrio, e caso ocorresse qualquer modificação, estas seriam apenas meras fricções de mercado. A "mão invisível" seria capaz de reestabelecer o equilíbrio.

- os fatores de produção podem ser combinados em inúmeras proporções - princípio da substitutibilidade - inclusive em doses infinitesimais.

- a firma é uma unidade autônoma de produção, isto é, independentemente do mercado segue seus próprios critérios maximizadores de lucro. Para isso ele tem total arbitrariedade para tomar decisões quanto a preços, produção e combinação de fatores.

- considera-se equilíbrio de curto prazo quando os fatores de produção são fixos, isto é, variam sempre na mesma proporção.

- existência de um mercado competitivo assim caracterizado:

1. atomismo: grande número de empresas sem poder de, individualmente, exercer influência nos preços;

2. homogeneidade do produto;

3. livre mobilidade dos fatores, o que significa que não existem barreiras à entrada ou saída das firmas;

4. perfeito conhecimento das condições de mercado;

5. vigência da Lei dos Rendimentos não Proporcionais, responsável pelo formato em "U" das curvas de custo no curto prazo. No longo prazo seria por conta das deseconomias de escala.

é dentro deste contexto que é formulada a condição mais geral para a determinação do preço e quantidade de equilíbrio na concorrência perfeita: a firma buscará maximizar seus lucros totais através da igualdade entre custo e receita marginal. Em resumo, o instrumental neoclássico baseia-se na simetria das curvas de oferta e demanda. A oferta é baseada na curva de custos, cujo formato em "U" é explicado no curto prazo pela lei dos rendimentos

decrecentes. O preço é dado pelo ponto de lucro máximo, garantido pela igualdade entre receita e custo marginal.

No curto prazo ainda existe a possibilidade de obter-se um certo lucro extraordinário. Porém, isto é somente uma ocorrência temporária, pois devido ao fato das firmas apresentarem livre mobilidade, este lucro acima do normal atrairá novas empresas ao mercado de forma a diluí-lo. Portanto é dessa forma que se estabelece o ajuste capaz de definir o preço que gere apenas o lucro normal. Sendo assim no longo prazo, no equilíbrio só existe o lucro normal e não há mais entradas ou saídas de firmas.

Sraffa (1926) aponta a insuficiência e inconsistência da teoria da concorrência perfeita indicando caminhos alternativos. Coloca a existência de três pontos obscuros nesta teoria:

- pressuposição para o equilíbrio da firma competitiva da ocorrência de rendimentos decrescentes;

- possibilidade de manutenção do equilíbrio competitivo no longo prazo através dos retornos crescentes;

- independência entre produção e preço na firma.

O alvo de ataque do autor é o conceito da curva de oferta - baseada na lei dos não proporcionais - e sua implicação na determinação dos preços em concorrência. Para isto remete-se à origem da lei:

- lei dos rendimento decrescentes: formulada pelos economistas clássicos (Ricardo) com referência à produtividade do trabalho na terra. Nesse caso é válida a idéia de produtividade física marginal decrescente. Acontece porém que os neoclássicos generalizam tal lei para qualquer caso onde haja um fator de produção fixo.

A importância dessa lei para a viabilidade do equilíbrio é que ela sustenta a existência de custos marginais crescentes (ponto fundamental no instrumental analítico neoclássico). Na realidade, isto só existiria caso houvesse por exemplo pagamento de horas extras ou mesmo insumos com oferta inelástica, e não rendimentos marginais decrescentes.

- lei dos rendimentos crescentes: formulada pelos economistas clássicos (A. Smith) com referência aos ganhos de produtividade decorrentes de uma maior divisão do trabalho. Os neoclássicos por sua vez colocaram como cerne dos rendimentos crescentes as economias externas à firma,

esquecendo da fundamental importância das economias internas de escala. Isto ocorre porque estas seriam incompatíveis com as condições de equilíbrio em concorrência perfeita, pois levam a um processo de concentração de mercados. Além do mais, para que se atinja o equilíbrio são necessárias as deseconomias de escala, atribuídas à dificuldade gerencial.

A partir de sua análise crítica Sraffa chega as seguintes conclusões:

- num mercado competitivo deve-se assumir rendimentos, e por conseguinte, custos constantes. Esse é o caso mais geral.

- deve ser aceita a evidência empírica das economias de escala, abrindo mão da análise da concorrência perfeita.

O autor pretendia chegar numa análise mais realista defendendo que deveria ser elaborado um estudo de uma categoria intermediária entre a concorrência perfeita e o monopólio puro. Nessa nova categoria não caberiam hipóteses de atomismo, de independência de preços e de custos crescentes.

Na verdade coloca que os produtores têm uma certa margem de manobra na fixação de preços e que os custos unitários são decrescentes. Sendo assim, o principal obstáculo para o aumento da produção não é o custo da produção, mas sim o fato de que os produtores só podem aumentar suas vendas se diminuïrem os preços ou aumentarem as despesas de vendas.

A resposta para esta crítica veio com a apresentação da Teoria da Concorrência Imperfeita por Chamberlin e Robinson (1933). Há a tentativa de mostrar uma situação intermediária existente entre a concorrência perfeita e o monopólio. Para isso combinam elementos dos dois mercados: grande número de firmas com livre entrada, mas com poder de afetar preços, dada a diferenciação de produtos.

Mesmo com essas modificações a "nova" teoria não consegue solucionar todas as fihas deixadas pela anterior. Não há um estudo sobre a estrutura real que seria o oligopólio.

Coube à própria Joan Robinson (1953) relizar a autocrítica do modelo que não deixou de lado hipóteses fortes como estas a seguir:

- firmas produzindo uma única mercadoria - a autora conclui que na realidade a produção de diversas mercadorias minimiza o risco dos negócios e permite a obtenção de economias de transportes, vendas, etc.

- firma sendo meramente uma maximizadora de lucros - para Robinson há um conflito entre lucros imediatos e a "prudência" no longo prazo. "(...) o objetivo do empresário é que a firma sobreviva, em primeiro lugar, e que cresça, em segundo lugar. Para isso o empresário deve evitar atos que, embora lucrativos no presente, prejudiquem sua posição futura" - Robinson, 1953.

Dentro desta análise é feita a observação de que a taxa de lucro é variável dependendo do setor da indústria. Caso seja um setor menos intensivo em capital, maior facilidade para entrada de firmas (as barreiras à entrada são baixas) e portanto a taxa de lucro é baixa. E vice-versa.

- preço como principal ou única forma de concorrência - na verdade a competição pode tomar várias formas, principalmente quando se trata de oligopólios. A concorrência pode aparecer na imitação de produtos, diferenciação de produtos, publicidade, etc... Preço não é a maneira mais comum de competição, principalmente em mercados concentrados.

- o empresário maximiza seu lucro igualando receita e custo marginal - Robinson coloca que os empresários não têm noção destas curvas, portanto não têm condições de determinar o ponto de lucro máximo. A tentativa e erro para conhecer a demanda não é feita pois evita-se as variações de preços.

- ajustes instantâneos - é o caráter totalmente estático da análise neoclássica. É a incapacidade de ocupar-se do tempo. Não existe uma posição de equilíbrio, a economia é dinâmica e cada ação sempre provocará mudanças.

A teoria neoclássica mostrou-se ineficiente no tratamento dado à questão da formação de preços na prática. A fim de enriquecer este campo da Microeconomia é que surgem autores tentando dar novos rumos a este estudo. Em 1939 Hall e Hitch desenvolvem uma abordagem alternativa para o

assunto. Através de uma pesquisa empírica com os empresários da época, concluem que não levavam em conta a igualdade $R.Mg = C.Mg$ quando decidiam seus preços. Até porque seria impossível a qualquer empresário conhecer totalmente as condições de demanda.

Há a constatação que os produtores não agem independentemente, isto é, têm a percepção de que se um deles baixa o preço seus concorrentes podem acompanhá-lo. Se algum deles sobe o preço pode não ser acompanhado. Esse comportamento é refletido na Curva de Demanda Quebrada, a qual mostra que existe uma tendência à rigidez dos preços em condições de oligopólio.

Seguindo este raciocínio Hall e Hitch procuram explicar a determinação dos preços através do Princípio do Custo Total. Segundo este princípio, a estratégia para fixar preços é adicionar aos custos diretos uma margem que cubra os custos indiretos e o lucro. Esta margem é aquela aceita convencionalmente pelo mercado. Dessa forma os preços tendem a ficar fixos até que os custos diretos mudem. Porém, caso haja uma empresa líder, esta exercerá seu poder colocando a margem que lhe for mais conveniente. A questão que fica em aberto é se o preço é determinado por essa margem, como esta

é determinada? Depende de "n" elementos relacionados à indústria na qual a empresa está inserida. Sendo assim o PCT não consegue esclarecer o cerne da questão da determinação do preço em oligopólios.

A idéia do PCT é simplista porque o empresário não pode somente cobrir custos, e além disso, os custos não são iguais para todas as empresas. O avanço do PCT é explicar como os empresários variam os preços quando os custos diretos variam.

Uma versão semelhante ao PCT para a determinação dos preços é a kaleckiana. Ambas as abordagens representam uma ruptura com a teoria neoclássica em dois pontos fundamentais:

1. rompem com a idéia de que demanda e custos têm igual peso na determinação de preços;

2. rompem com a idéia de que as firmas tentam maximizar os lucros no curto prazo igualando custo e receita marginal.

Para a elaboração de sua teoria, Kalecki faz uma distinção os bens que apresentam mudanças nos seus preços devido a variações na demanda, e bens que apresentam variações nos preços em função de mudanças nos custos. O autor trata destes últimos.

Portanto a firma levará em consideração seus custos diretos e o preço das demais firmas que produzem similares. Nisso ele é capaz de incorporar a influência de concorrentes, tanto que na equação de Kalecki existe um coeficiente que exprime o poder firma em repassar aumentos nos seus custos, e outro coeficiente que exprime o poder da firma em diferenciar preços. Ambos indicam o grau de monopólio da firma. As modificações no grau de monopólio ocorrem por conta do processo de concentração e do surgimento de novas formas de concorrência. Ainda existem fatores como o poder dos sindicatos, que podem reduzir o grau de monopólio, e o aumento dos custos indiretos que eleva o grau de monopólio.

Apesar de enriquecer a análise da teoria da formação de preços, ainda ficam lacunas que segundo Possas, 1986, são as seguintes:

- analisa o poder de mercado da firma somente com base no preço. Não incorpora a capacidade de definição de estratégias como por exemplo a de diferenciar produtos;.

- não leva em consideração os concorrentes potenciais;

- acaba por refletir a relação técnica da empresa, já que para elaborar a análise do "mark-up", baseia-se na relação preço/custo direto.

CAPÍTULO 2

Neste capítulo serão discutidos as soluções práticas utilizadas pelas empresas para o controle de seus custos e mudança nos preços: os sistemas de custeio.

Para tal faz-se necessário classificar os custos de uma empresa. Caso adote-se a classificação proporcional, isto é, com base na variação dos custos quando ocorre variação na produção, tem-se:

- custos fixos: são aqueles que permanecem inalterados apesar das variações no volume de produção;

- custos variáveis: são os que guardam uma relação diretamente proporcional com o nível de atividades da empresa, isto é, dependem do número de unidades de mercadorias produzidas.

Caso decida-se levar em conta a possibilidade de identificar os custos no produto, fator essencial no processo de quantificação dos custos para os sistemas de custeio, tem-se:

- custos diretos: são aqueles que podem ser diretamente associados à unidade produzida, e são passíveis de quantificação, exemplo: matéria-prima.

- custos indiretos: são os que não podem ser diretamente quantificados e associados à unidade produzida. Dependem de algum tipo de método para serem identificados unitariamente, exemplo: energia elétrica.

Com a classificação dos custos elaborada é possível partir para a montagem de uma estrutura de custos e despesas dentro de uma empresa. É nesse processo que os sistemas de custeio se encaixam, mensurando os custos e coordenando as mudanças nos preços. A questão central da estrutura de custos é gerenciar os gastos da empresa. Entretanto para elaborá-la surgem dificuldades na apropriação dos custos indiretos. Torna-se praticamente impossível alocar os custos indiretos sem a utilização de um sistema de custeio. O sistema de custeio é um método que permite apropriar a cada unidade produzida uma certa quantidade de gastos indiretos. Ou seja, ele permite a determinação do preço de custo exato para cada unidade produzida.

O preço de custo é formado internamente à empresa. Ele serve como indicativo no gerenciamento da empresa, mas sua adoção no mercado depende de fatores diversos, como colocado por Labini () cap.1:

- da extensão do mercado;
- da elasticidade da demanda por tal produto;
- da tecnologia existente;
- dos custos dos concorrentes.

Tendo em vista estes condicionantes, e enfatizando-se a importância da concorrência, o preço de mercado pode estar ou não próximo do preço obtido através do cálculo dos custos. Não se deve esquecer que é o preço de mercado que em última instância determina a margem de lucro. Esta não é imposta pelo "mark-up", mas disputada no mercado.

Entre os diversos sistemas de custeio existentes, dois são os mais utilizados:

- 1- sistema de custeio total;
- 2- sistema de custeio variável.

O sistema de custeio variável é aquele que aplica ao produto somente os custos originados na produção e venda do produto (custos variáveis). A utilização deste método não

permite uma coordenação setorial das mudanças nos preços, dada a não consideração dos custos fixos (indiretos). Dessa forma, este método é insuficiente para os objetivos das empresas.

Este trabalho portanto se detém em explicar os diferentes métodos do sistema de custeio total, sob o pressuposto de que o sistema de custeio por absorção (um desses métodos) é especialmente capaz de coordenar a movimentação dos preços num determinado mercado.

1- Sistema de custeio total

Método capaz de distribuir para cada um dos produtos todos os custos gerados na empresa (diretos e indiretos). Cada produto terá portanto, além dos custos diretos que lhes são específicos, os custos indiretos incorridos pela empresa, exemplo: administração.

Dentro deste sistema de custeio pode-se definir ainda dois métodos:

a- custeio integral por taxa:

consiste na determinação de um certo valor, normalmente uma percentagem, estabelecido a partir da relação entre uma base de cálculo composta de custos direto, com custos indiretos

do mesmo período. Sob esta ótica é possível elaborar diversas taxas:

- em função da matéria-prima:

consiste em considerar como custo direto somente as matérias primas utilizadas. Todos os demais custos são tratados como indiretos. Ao custo unitário da matéria-prima de cada produto, agrega-se uma taxa que surge da seguinte relação:
 $(\text{custos indiretos} / \text{custo da matéria-prima}) \times 100.$

Como se pode observar, este método supõe que a matéria-prima guarda uma relação direta e proporcional com os custos indiretos para todo e qualquer produto.

Esta forma de se apropriar os custos indiretos é muito criticada. Em primeiro lugar não faz sentido algum aplicar uma série de custos indiretos que se consomem à base do tempo, em função da matéria-prima. Em segundo lugar, caso haja uma alteração significativa nos preços das matérias-primas, corre-se o risco de alterar-se erroneamente a relação.

Enfim, é um método precário que apresenta uma grande margem de erro em sua aplicação, e por isso seu uso é desaconselhado.

- em função da mão-de-obra direta:

através deste método relaciona-se o valor da mão-de-obra direta com os custos indiretos do mesmo período, como é visto a seguir: $(\text{custos indiretos} / \text{valor da mão-de-obra}) \times 100$.

A aplicação da taxa sobre a mão-de-obra direta garante em princípio a apropriação da carga de custos indiretos em relação ao fator tempo. É um método bem mais exato que o mencionado anteriormente, porém não garante um cálculo completamente imune a erros, considerando que existem produtos que necessitam de diferentes quantidades e qualidades de mão-de-obra. Por outro lado, há ainda o inconveniente para as empresas menores, da exigência de um controle exato dos tempos operacionais, o que é extremamente improvável de ser conseguido na maioria delas.

- em função dos custos primários (matéria-prima e mão-de-obra direta):

é uma taxa que garante uma base ampla de custos diretos, o que provavelmente reduz o erro de cálculo, se não fosse o

problema da inclusão da matéria prima, o que prejudica a relação temporal.

Conclui-se que a eficácia deste método encontra-se entre a eficácia dos dois anteriores, sendo menor que a da mão-de-obra e maior que a proveniente da taxa da matéria-prima.

Uma característica importante deste método que convém ser ressaltada é a sua semelhança com o modelo de determinação de preços a partir do "mark-up" (taxa sobre os custos diretos).

- em função das horas de mão-de-obra direta:
este método permite o total relacionamento com o fator tempo, entretanto é necessário diferenciar os diversos setores da empresa, cada qual com um custo operacional, dependendo da tecnologia utilizada (intensiva em capital ou mão-de-obra).

Aqui também é complicado manter o acompanhamento dos tempos operacionais, e por conseguinte, da taxa horária.

b- custeio integral por absorção:

sistema amplamente recomendado nos manuais de custo, especialmente aqueles editados por associações empresariais, que o vêem como um mecanismo capaz de coordenar os movimentos dos preços no mercado. Dessa forma é colocado que no caso de as empresas apresentarem um cálculo sistemático de custos, a diferença entre preços de produtos semelhantes indicaria apenas uma maior ou menor qualidade da gestão da empresa.

O método do sistema de custeio por absorção consiste em apropriar os custos indiretos da empresa em cada produto, através da passagem destes produtos nos centros de custo. A empresa é vista como uma unidade heterogênea que realiza atividades diferenciadas. O centro de custo é a menor unidade identificada que possui características homogêneas para a produção das mercadorias da empresa. A homogeneidade pode ser obtida de um grupo de máquinas semelhantes, ou atividades semelhantes.

Os centros de custo classificam-se em diretos e indiretos. Os diretos ou produtivos são aqueles cujos custos se identificam com a atividade produtiva da empresa (custos diretos de produção). Os indiretos apoiam, auxiliam e/ou administram as atividades produtivas. O produto deve então

passar por todos os centros de custos diretos, e estes por sua vez, devem absorver os custos indiretos dos demais centros através do rateio.

Um exemplo disto seria dividir o custo do centro edifício e ratear pelos metros quadrados ocupados por cada centro de custo direto. Assim, quando um produto chegasse a um centro de custo direto, já absorveria automaticamente o custo indireto do edifício que lhe é devido.

O método do sistema de custeio por absorção minimiza a possibilidade de arbítrio do empresário em fixar margens para cobrir seus custos indiretos, como é o caso do mark-up, o qual não permite o gerenciamento dos gastos da empresa.

Este sistema de custeio permite que empresas concorrentes, especialmente se estas atuam no mesmo grupo estratégico, e se a estrutura da indústria está madura - na conceituação de Porte, 1980 - calculem seus custos de forma semelhante, promovendo mudanças nos preços também semelhantes. Há uma coordenação nas mudanças de preços.

CONCLUSÃO

Em uma estrutura de mercado madura e definida, as empresas somente promovem variações em seus preços conjuntamente, e o método que permite tal fato é o sistema de custeio por absorção.

Há uma coordenação implícita das mudanças nos preços. Quando um empresário modifica o preço de seu produto, essa ação é seguida pelos demais concorrentes.

Portanto, além de gerenciar os gastos da empresa, o sistema de custeio em questão permite a coordenação dos preços, que apresentarão mudanças sempre em conjunto.

BIBLIOGRAFIA

- BACIC, M.J. Modelo de "Cost-Plus" em Microeconomia e Sistema de Custeio por Absorção. Universidade Estadual de Campinas, 1989.
- BACIC, M.J. Fijación de Precios: "Mark-Up", Contabilidad de Costos y Evidencias Empíricas. Universidade Estadual de Campinas, 1987.
- HALL, R.L. e Hitch, C.J. A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial. In: Literatura Econômica, v. 8, no. 3, outubro, 1986.
- LABINI, P.S. Oligopólio e Progresso Técnico. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 2a. edição, 1984.
- PORTER, M.E. Competitive Strategy. New York, The Free Press, 1980.
- POSSAS, M.L. Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo, Hucitec, 1985.
- SRAFFA, P. As Leis dos Rendimentos em Regime de Concorrência. José Walter Martinez (trad.). Universidade Estadual de Campinas.