Estoque encalhado vira dilema para empresas

Empresários decidem como transformar mercadorias paradas em caixa

Da **Redação**

O excesso de estoque pode criar um problema menos visível para empresas da indústria e do comércio: a necessidade de escolher entre transformar mercadoria em dinheiro rapidamente ou preservar o preço e correr o risco de manter capital imobilizado por mais tempo.

A discussão ganha força diante dos dados recentes sobre o nível de estoques. Segundo levantamento citado pelo Estadão, os estoques aumentaram R$ 51,6 bilhões no segundo trimestre, equivalente a 1,5% do PIB. No comércio, 28,9% das lojas pesquisadas estavam com estoque acima do considerado adequado. O cenário ocorre em meio a vendas abaixo das expectativas e crédito ainda caro.

Na prática, o empresário pode ser colocado diante de três alternativas: manter o produto parado esperando uma recuperação das vendas, reduzir preços para acelerar o giro ou buscar crédito para sustentar a operação enquanto a mercadoria não é vendida.

É justamente nessa decisão que pode surgir um problema maior: uma estratégia usada para recuperar caixa pode comprometer a margem, gerar conflitos contratuais ou criar efeitos tributários que não estavam previstos no planejamento da empresa.

Para Bruno Medeiros Durão, advogado tributarista e empresário, fundador do Durão, Almeida & Pontes Advogados Associados (DAP Advocacia), o empresário precisa evitar uma análise limitada ao preço de venda.

"O empresário não deve olhar apenas para quanto conseguirá vender determinado produto. É preciso comparar o custo de manter aquele estoque, o custo financeiro envolvido, a margem que será sacrificada em uma liquidação e os efeitos tributários da operação. Dependendo da situação, vender rapidamente pode melhorar o caixa, mas também pode deteriorar o resultado da empresa."

PREFEITURA VÁRZEA GRANDE

No comércio, 28,9% das lojas pesquisadas estavam com estoque acima do considerado adequado

O DESCONTO PODE SER A SOLUÇÃO OU CRIAR OUTRO PROBLEMA?

Com o comércio trabalhando com estoques acima do nível desejado, promoções e liquidações podem aparecer como uma saída natural para acelerar o giro.

O problema é quando empresas diferentes adotam a mesma estratégia simultaneamente e passam a disputar o consumidor pelo preço.

Nesse cenário, a redução de preços pode deixar de ser uma ação pontual e se transformar em uma espécie de guerra de descontos, especialmente em segmentos nos quais várias empresas estão tentando reduzir estoques semelhantes.

Para o advogado, a decisão precisa ser acompanhada de uma análise financeira e jurídica.

"Uma promoção não pode ser analisada apenas pelo percentual de desconto anunciado. A empresa precisa saber qual é sua margem mínima, quais custos permanecem mesmo depois da redução do preço e quais são as condições da oferta ao consumidor. Se a estratégia não for acompanhada de planejamento, a empresa pode aumentar o volume de vendas sem necessariamente melhorar sua situação financeira."

E QUANDO O EMPRESÁRIO DECIDE NÃO BAIXAR O PREÇO?

A alternativa à liquidação também tem custo.

Manter uma mercadoria durante meses pode significar capital de giro imobilizado, necessidade de financiamento e aumento das despesas relacionadas à operação. Em setores com produtos sazonais ou sujeitos à rápida perda de valor comercial, o problema pode ser ainda maior.

Por isso, a decisão empresarial passa a ser uma comparação entre perder margem agora ou assumir o custo de esperar.

Pix por aproximação deixa de ter teto de R$ 500

Da **Redação**

O Pix por aproximação passa a ter novas regras a partir desta quinta-feira (1º). O Banco Central (BC) retirou o teto específico de R$ 500 por transação para essa modalidade de pagamento. Com a mudança, o cliente poderá pedir ao banco o aumento ou a redução dos limites aplicados às operações, que continuarão sujeitos às regras de segurança de cada conta.

A alteração foi estabelecida pela Instrução Normativa BCB nº 746, publicada pelo Banco Central em junho. A medida também alcança transações realizadas por Código QR, chaves de acesso e operações iniciadas pela jornada sem redirecionamento (JSR) do Open Finance (mecanismo de compartilhamento de dados entre instituições financeiras).

Na prática, o fim do teto de R$ 500 não significa que o usuário poderá fazer pagamentos de qualquer valor automaticamente. O limite continuará sendo determinado pelas configurações de segurança e pelos valores estabelecidos para cada cliente.

O QUE MUDA

Até agora, o Pix por aproximação tinha uma restrição específica: cada transação realizada pela modalidade não poderia ultrapassar R$ 500.

A partir de 1º de outubro:

o teto fixo de R$ 500 deixa de existir;

o cliente poderá pedir aumento ou redução dos limites;

MARCELLO CASAL JRAGÊNCIA BRASIL

Cliente definirá novo limite com o banco

os pagamentos poderão superar R$ 500, desde que estejam dentro dos limites da conta;

o banco deverá disponibilizar uma ferramenta de gerenciamento no aplicativo;

as regras gerais de segurança do Pix continuam valendo.

Não haverá, portanto, um novo teto único para substituir os R$ 500. Um cliente poderá fazer uma transação de R$ 600 ou de R$ 1 mil por aproximação se o limite de sua conta permitir.

COMO AJUSTAR

A mudança do limite será feita pelo aplicativo da instituição financeira. A ferramenta deverá permitir que o cliente gerencie os valores autorizados para esse tipo de operação.

O procedimento pode variar conforme o banco, mas a lógica será:

1. acessar o aplicativo da instituição;

2. localizar as configurações do Pix;

3. acessar a área de limites ou gerenciamento do Pix por aproximação;

4. pedir o aumento ou a redução do valor permitido;

5. seguir as etapas de autenticação exigidas pelo banco.