

 Dentro do processo de Gestão Orçamentária, um dos passos mais importantes certamente é a conversão da Projeção de Resultados em uma boa Projeção do Fluxo de Caixa. Isto porque, de forma resumida, quando projetamos os resultados de sua empresa pela Visão de Competência, **descobrimos se a empresa vai ter lucro ou não**. Já quando realizamos uma projeção pela Ótica de Caixa, **saberemos se a empresa terá dinheiro em caixa** para pagar suas obrigações, como funcionários e fornecedores, no momento certo. Assim, tão importante quanto conhecer as Projeções de Faturamento, Custos Variáveis, Gastos com Pessoal, Despesas Operacionais, etc. de sua empresa, é conhecer bem quais são os **Prazos Médios de Pagamento e Recebimento** dos principais itens movimentados.

O que você vai encontrar neste artigo:

O que são Prazos Médios de Pagamento e Recebimento

Calculando e Analisando a Necessidade de Capital de Giro (NCG)

Importância de conhecer os Prazos Médios de Pagamento e Recebimento de sua empresa

Encontrando o equilíbrio: bom relacionamento com clientes e fornecedores x riscos para o negócio

Qual o modelo ideal de Prazos Médios de Pagamento e Recebimento?

O que são Prazos Médios de Pagamento e Recebimento

Para variar, mais um termo pomposo utilizado na Gestão Empresarial, mas que na prática não tem nada de mais:

Prazos Médios de Pagamento: é o tempo médio (em dias) entre a data da compra e o pagamento efetivo ao fornecedor. Por exemplo, se sua empresa compra matérias-primas e paga seu fornecedor em duas vezes (1+1), seu prazo médio de pagamento vai ser de 50% a vista e 50% em 30 dias;

Prazos Médios de Recebimento: é o tempo médio (em dias) entre a venda e o efetivo recebimento do dinheiro. Por exemplo, se sua empresa vende parcelado em 3x sem entrada (0+1+1+1), seu prazo médio de recebimento vai ser de 0% à vista, 33% em 30 dias, 33% em 60 dias e 34% em 90 dias.

É importante ressaltar que uma empresa pode ter Prazos Médios de Pagamento e Recebimento muito variados dependendo dos itens que compra ou comercializa.

Por exemplo, imagine em um supermercado que vende desde os itens mais básicos de alimentação até eletrodomésticos. Neste caso, teremos produtos com Prazos Médios de

Recebimento curtos, como frutas e verduras que são vendidos à vista. Ou produtos com Prazos Médios de Recebimento bem mais longos, chegando até 360 dias, como no caso de uma geladeira vendida parcelada em 12x.

Os Prazos Médios também podem variar por diversos outros fatores, como clientes, segmento de atuação e fornecedores.

Calculando e Analisando a Necessidade de Capital de Giro (NCG)

Depois de descobrir os Prazos Médios das principais contas de sua empresa, o próximo passo é utilizar estas informações para calcular a Necessidade de Capital de Giro (NCG), um dos **Indicadores de Caixa mais importantes** para qualquer empresa.

A **Necessidade Capital de Giro** é o valor mínimo que a empresa precisa ter de dinheiro em seu caixa para garantir que sua operação (compra, produção e venda de produtos ou serviços) não pare por falta de recursos para pagar fornecedores e funcionários.

Após calcular a NCG, é preciso analisá-la, levando em consideração não só os resultados, mas também a estratégia geral da empresa:

NCG positivo: a empresa está com superávit de capital de giro, não necessitando recorrer a bancos ou outras fontes de recursos. Como não devemos deixar recursos parados, a empresa pode investir este Saldo de Caixa em Ativos Operacionais ou até mesmo investir em Aplicações Financeiras.

CGL negativo: a empresa tem um déficit em seu capital de giro, significando que parte de seu capital de giro vem de recursos de terceiros, o que pode levar a despesas com pagamento de juros por este capital e em alguns casos, demonstrar um quadro de risco associado ao negócio.

Importância de conhecer os Prazos Médios de Pagamento e Recebimento de sua empresa

Como vimos a Política de Prazos Médios de sua empresa influencia diretamente sua Necessidade de Capital de Giro, e esta por sua vez, influencia muitas decisões estratégicas do negócio.

Imagine em um exemplo bem simples, que sua empresa projete vender camisas no valor de R\$ 60 reais, dando 30 dias para seus clientes pagarem, pagando R\$ 30 à vista pela camisa (entre fornecedores e impostos). Pela ótica econômica, este é um excelente negócio, já que a

cada R\$ 60 reais vendidos, a empresa fica com R\$ 30, totalizando 50% de Margem de Contribuição.

Mas veja que a empresa paga pelo produto a vista e leva 30 dias para receber o dinheiro da venda, ficando 30 dias com o “caixa negativo”. Como sabemos, **caixa negativo não existe**, portanto de algum lugar a empresa precisará tirar este dinheiro, seja com o aporte de capital pelos sócios ou buscando um empréstimo bancário.

Agora, imagine ainda neste exemplo, que empresa esteja projetando a venda de 1.000 camisas. Como a cada camisa vendida temos a necessidade de R\$ 30 em Capital de Giro, neste caso a empresa precisará de R\$ 30.000 em caixa para poder financiar a operação.

Ou seja, se a estrutura de Pagamentos x Recebimentos de sua empresa estiver muito desbalanceada, poderá gerar grandes desembolsos no pagamento de juros com o uso de Capital de Terceiros para financiar a operação ou até mesmo impedir o crescimento em alguns casos.

Encontrando o equilíbrio: bom relacionamento com clientes e fornecedores x riscos para o negócio

A concessão de Prazos Médios de Pagamento mais longos para seus clientes certamente tem impacto positivo sobre as vendas, haja vista que possibilita a aquisição dos produtos ou serviços de sua empresa por clientes que não teriam o capital necessário para o pagamento à vista.

Já quando falamos do pagamento de fornecedores, geralmente é possível conseguir bons descontos e abatimentos trabalhando com Prazos Médios de Pagamento menores, ou seja, realizando o pagamento à vista aos fornecedores.

Sendo assim, podemos concluir que dando mais prazo para os clientes, sua empresa geralmente **irá elevar o faturamento** e pagando os fornecedores a vista poderá **economizar na aquisição de matérias-primas e mão-de-obra**. Estas duas ações muito provavelmente **levarão a empresa a um aumento do lucro**.

Porém, é preciso tomar muito cuidado, pois como vimos no tópico anterior, esta prática pode **prejudicar o Fluxo de Caixa da empresa**. É por este motivo que algumas vezes encontramos casos em que **empresas lucrativas têm situações deficitárias de caixa** e outras em que embora a **empresa possa estar com prejuízos, mas mantém um caixa equilibrado**.

Qual o modelo ideal de Prazos Médios de Pagamento e Recebimento?

Infelizmente, como quase tudo na Gestão do Desempenho Empresarial, **não existe bala de prata para a definição de uma política de Prazos Médios de Pagamento e Recebimento**. Cada caso precisa ser analisado separadamente.

Antes de qualquer coisa, é preciso levar em consideração as questões estratégicas por trás da definição da Política de Prazos Médios. Por exemplo, é preciso analisar se conceder mais prazo para os clientes pagarem realmente vai elevar as vendas ou se é mesmo possível conseguir descontos com os fornecedores pagando à vista. Do contrário vale usar a regra básica do Fluxo de Caixa: **“adiantar recebimentos e postergar pagamentos”**.

Também é preciso conhecer bem a Lucratividade de sua empresa, para saber até onde é possível chegar. Como vimos antes, se sua empresa tiver uma Política de Prazos Médios desbalanceada, muito provavelmente vai ter uma maior Necessidade de Capital de Giro, precisando recorrer a empréstimos e financiamentos. Mas **isto não é necessariamente um problema** desde que o Lucro gerado pela operação compense o pagamento de juros pelo Capital de Giro. Isto é o que chamamos no jargão empresarial de “negócio alavancado”.

Além disto, é importante **analisar o cenário competitivo em que sua empresa está inserida**. É preciso conhecer os Prazos Médios de Recebimento praticados por seus concorrentes, pois trabalhar com uma política muito diferenciada pode prejudicar suas vendas. E em relação aos fornecedores, nem sempre é possível negociar os Prazos Médios de Pagamento. Se sua empresa é pequena e compra de grandes fornecedores, muito provavelmente não terá grandes poderes de barganha.

Sendo assim, calcule os Prazos Médios ideais para reduzir a Necessidade de Capital de Giro de seu negócio, converse e negocie com seus clientes e fornecedores e veja qual o prazo que eles também necessitam, mantendo uma boa relação comercial e criando uma parceria de confiança.

Mas não se esqueça que assim como você, todas as empresas sempre querem prazos maiores, então estabeleça prazos em comum entre seu negócio, clientes e fornecedores. A análise dos prazos não só afeta diretamente a saúde financeira e o posicionamento comercial do seu negócio como também afeta toda a cadeia de valor e o mercado em que a companhia está inserida.

E como você já sabe, toda semana publicamos aqui artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também publicamos

mensalmente materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, *white papers* e e-books.

Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se (aqui, logo abaixo) para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

E se o conteúdo do artigo foi útil para você e sua empresa, deixe um comentário e compartilhe com seus colegas utilizando os botões das redes sociais que ficam aqui logo abaixo.

Materiais Gratuitos para Download



[Materiais Educativos Gratuitos]

Conheça nossa área de Materiais Educativos Gratuitos

Confira nossos e-books, infográficos, webinars e outros materiais gratuitos sobre Gestão Empresarial!

Baixe Gratuitamente!

Também publicado em Medium.