

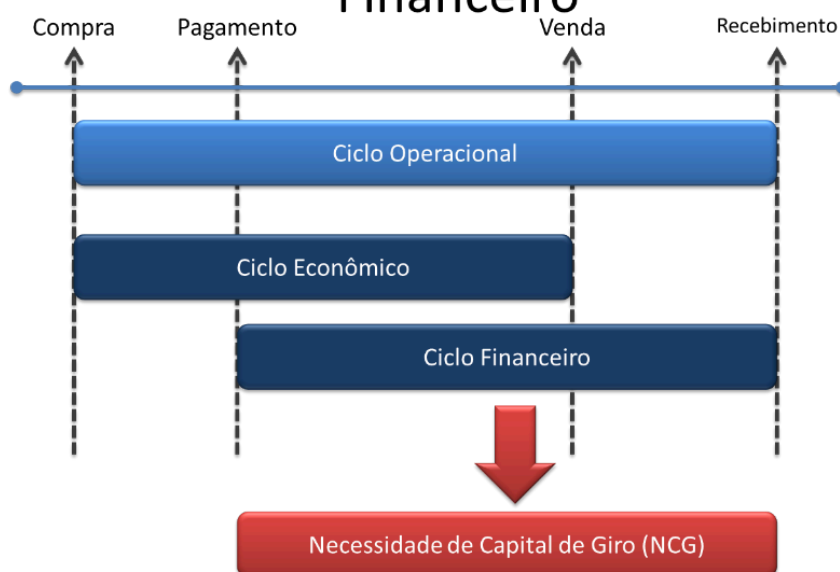
A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE CAIXA NO COMÉRCIO

Você consegue ter a exata dimensão de como seu estoque pode estar impactando sua conta bancária?

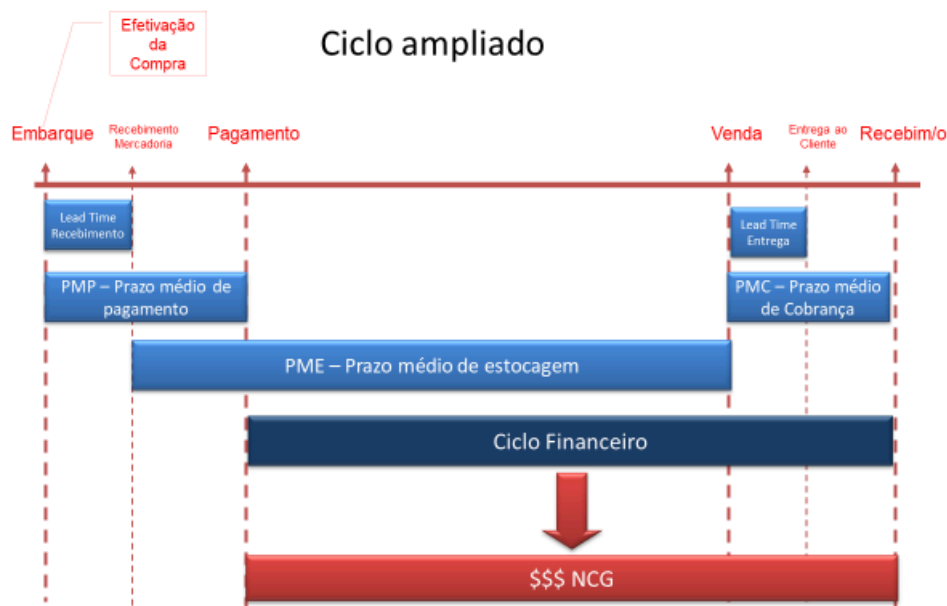
Alguma vez você já ficou com a impressão de que quando as vendas aumentam falta mais dinheiro ainda?

Abaixo discorreremos sobre os conceitos de Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro e explicamos porque isso acontece.

Ciclos Operacional, Econômico e Financeiro



Genericamente o Ciclo Operacional é o tempo total da operação comercial. Do momento da compra, passando pelo pagamento de fornecedores até vender e receber o dinheiro de volta do Cliente. O Ciclo Econômico compreende o tempo entre os fatos geradores de receita e despesa, basicamente o prazo entre comprar e vender. E o Ciclo Financeiro compreende os efeitos de caixa, basicamente o prazo entre pagar e receber. É o Ciclo Financeiro que determina a sua NCG (Necessidade de Capital de Giro) fator importantíssimo na gestão de caixa. Vejamos a seguir em mais detalhes:



O DRE (demonstrativo de resultado econômico) gerencia o resultado a partir da perspectiva dos fatos geradores (vendas, compras, salários, férias, contratações, demissões etc). Além de gerenciar o resultado econômico (Lucro Líquido, EBITDA etc) as empresas necessitam ficar muito atentas à gestão do caixa.

O chamado “Ciclo Financeiro” (tempo decorrido entre pagar os fornecedores e receber de volta o dinheiro dos clientes) afeta diretamente a gestão de caixa. Por sua vez o Ciclo Financeiro é afetado pelo prazo que nossos fornecedores (internos e externos) nos dão para pagar suas mercadorias e/ou serviços, o prazo que damos aos nossos clientes e o **PME (Prazo médio de Estocagem)**. O Prazo médio de estocagem está relacionado a quantidade de cada compra e o tempo que demoramos para vendê-la (**Giro de Estoque**). Muitas vezes negociar grandes quantidades para ganhar no preço de face e demorar muito para vendê-las pode gerar péssimos resultados de caixa obrigando o empresário a recorrer a empréstimos pagando juros altos, ou, no mínimo, consumindo todo o capital de giro da empresa inviabilizando novos investimentos.

A **NCG (Necessidade de Capital de Giro)** é o valor financeiro proporcional ao seu Ciclo Financeiro. Quanto mais tempo demoramos para receber de volta o dinheiro pago aos fornecedores, maior a NCG. Uma NCG alta quase sempre significa empréstimos e juros altos. Se a empresa está capitalizada e não precisa de empréstimos ainda, mesmo com um Ciclo Financeiro alto, está deixando de ganhar dinheiro com o Capital excedente que poderia estar sendo aplicado na ampliação do negócio ou em outras fontes de rendimento. Outro ponto interessante sobre a NCG é que ela é proporcional ao tamanho das suas vendas. Por exemplo uma empresa com faturamento mensal de R\$ 5M, e um Ciclo Financeiro de 90 dias, tem uma NCG de aproximadamente R\$ 15M, se no curto prazo (digamos 3 meses) o faturamento sobe para R\$ 7M a NCG passa para R\$ 21M. Considerando que não geramos R\$ 6M de lucro em 3 meses, teremos que pegar um empréstimo. Essa é a famosa “Dor do Crescimento” situação na qual “Quanto mais eu vendo, mais sem dinheiro eu fico...”.

Como calcular a NCG?

Como dissemos, um cálculo aproximado da NCG se dá pela proporcionalidade de dias do Ciclo Financeiro em relação à sua receita bruta. Vejamos abaixo:

$$CF_{dias} = PME + PMR - PMP$$

$$NCG = RB_{menal} * \frac{CF_{dias}}{30}$$

Exemplo:

	1o Trimestre	2o Trimestre	2o Trimestre m
Receita	R\$ 15.000.000	R\$ 21.000.000	R\$ 21.000.000
Lucro Líquido	R\$ 2.000.000	R\$ 2.500.000	R\$ 2.500.000
PMP	40 dias	40 dias	60 dias
PME	100 dias	100 dias	60 dias
PMR	60 dias	60 dias	60 dias
CF	120 dias	120 dias	60 dias
NCG	R\$ 20.000.000	R\$ 28.000.000	R\$ 14.000.000
Capital de Giro disponível	R\$ 17.000.000	R\$ 19.500.000	R\$ 19.500.000
Empréstimos	R\$ 3.000.000	R\$ 8.500.000	-R\$ 5.500.000

R\$ 5M ao mês (acima de 1o Trimestre)

R\$ 7M ao mês (acima de 2o Trimestre)

Melhoria dos prazos de estocagem e de pagamento (acima de PMP, PME, PMR, CF)

Aumento dos empréstimos com o aumento das vendas (acima de Empréstimos)

Disponibilidade de caixa de R\$ 5,5M mais redução de dívida de R\$8,5M. Total 14M (acima de Empréstimos)

Portanto, administrar o Ciclo Financeiro e a NCG é fundamental para a Lucratividade e para a sobrevivência do negócio.

Uma máxima da administração é: **“As empresas quebram por falha no Caixa, não por falta de resultado”**.

A **Borgatti Consulting®** tem soluções para redução do Ciclo Financeiro e da NCG como Gestão de Estoques, Sistema Puxado e Indicadores de Negócio.

Entre em contato e saiba mais!

**Artigo escrito por nosso Diretor de Projetos, Roberto Aguiari.*