

Universidade Federal do Pará  
Centro Sócio Econômico  
Departamento de Ciências Contábeis  
Disciplina: Análise de Demonstrativos Contábeis  
Professor: Heber Lavor Moreira

# Índices de Prazos Médios A Dinâmica da Empresa

Elisângela Freitas Cardoso – 0001002701

Belém, agosto de 2003

## SUMÁRIO

1. RESUMO: .....	3
3. APRESENTAÇÃO:.....	5
4. PRAZOS MÉDIOS: .....	6
4.1 PRAZO MÉDIO DE RENOVAÇÃO DE ESTOQUES – PMRE .....	7
4.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS – PMRV .....	8
4.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DAS COMPRAS – PMPC .....	10
5. A INTER-RELAÇÃO DOS ÍNDICES DE PRAZO MÉDIO .....	11
6. COMO CALCULAR CORRETAMENTE OS PRAZOS MÉDIOS .....	14
7. ÍNDICES DE PRAZOS E SALDOS MÉDIOS DE BALANÇO:.....	14
8. PRAZOS MÉDIOS x ROTAÇÃO: .....	15
9. CONCLUSÃO: .....	16
10. BIBLIOGRAFIA: .....	17

## **1. RESUMO:**

O artigo desenvolvido dispõe dos índices de prazos médios, ou seja, índices de atividade de recebimento de vendas, pagamento das compras, e renovação dos estoques.

O interessante na análise de balanços, é constatar que através de dados das demonstrações financeiras, podemos, calcular quantos dias, em média, a empresa terá de esperar para receber suas vendas, pagar suas compras e renovar seus estoques.

Estes índices não podem ser analisados separadamente, a conjugação dos três índices em conjunto, leva a análise dos ciclos operacional e de caixa, elementos fundamentais na determinação das estratégias empresariais.

Para fins de análise, quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoque, melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras, desde que não corresponda atraso, melhor.

A soma do Prazo Médio de Recebimento de Vendas, com o Prazo Médio de Renovação de Estoque, aproxima-se bastante do ciclo operacional da empresa, já que medimos, em média, quantos dias os estoques levam para serem vendidos, e somamos ao prazo de recebimento das vendas.

No sentido de melhorar a representatividade dos prazos médios, serão utilizados valores médios retirados do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado, apresentados em dois períodos e que virá anexo ao corpo do trabalho.

## **2. INTRODUÇÃO:**

Os Índices de Atividade, ou Prazos Médios, constituem-se em categoria de extrema importância para o analista. O Balanço de uma empresa representa uma situação patrimonial em determinado momento, isto é, como se fosse uma fotografia que mostra algo de forma estática, sem refletir sua mobilidade, seu dinamismo. A empresa em suas operações, compra, fabrica, estoca, vende e recebe num processo dinâmico e contínuo.

A importância de tais índices, consiste em expressar relacionamentos dinâmicos, que acabam direta ou indiretamente, influenciando bastante na posição de liquidez e rentabilidade. Estes índices envolvem itens do BALANÇO e da DRE simultaneamente, como será exposto no artigo.

**3. APRESENTAÇÃO:**

O artigo conterà dados de uma empresa com nome fictício, que emprestará seus numerários para os cálculos dos índices de prazos médios. Estes dados serão retirados do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, levando em consideração dois períodos.

<b>ATIVO</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>51.124,00</b>	<b>77.844,00</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>82.863,00</b>	<b>343.937,00</b>
Disponibilidades	246,00	17.942,00	Fornecedores	13.176,00	16.361,00
Contas a Receber	21.112,00	12.249,00	Obrig. Tributárias	3.118,00	3.776,00
Estoques de Mercadorias	19.777,00	25.487,00	Financiamentos	48.218,00	225.050,00
Impostos a Recuperar	5.081,00	21.242,00	Debêntures	-	3.413,00
Outros Ativos Circulantes	4.908,00	924,00	Empresas Relacionadas	14.393,00	88.213,00
			Provisão p/ Contingências	-	5.301,00
<b>REALIZÁVEL A LP</b>	<b>25.463,00</b>	<b>27.303,00</b>	Outras Contas a Pagar	3.958,00	1.823,00
Impostos a Recuperar	5.758,00	-			
Aplicações Financeiras	15.881,00	20.638,00	<b>EXIGÍVEL A LP</b>	<b>206.195,00</b>	<b>6.400,00</b>
Depósitos Judiciais	3.824,00	6.665,00	Financiamentos	189.631,00	-
			Debêntures	8.605,00	6.400,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>252.027,00</b>	<b>293.332,00</b>	Empresas Relacionadas	7.959,00	-
Imobilizado	196.464,00	241.160,00			
Diferido	55.563,00	52.172,00	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>39.556,00</b>	<b>48.142,00</b>
			Capital Social	217.745,00	243.276,00
			Prejuízos Acumulados	-178.189,00	-195.134,00
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>328.614,00</b>	<b>398.479,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>328.614,00</b>	<b>398.479,00</b>

<b>DRE</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Receita Bruta de Vendas	89.175,00	117.711,00
(-) Deduções de Vendas	2.530,00	3.415,00
Receita Líquida de Vendas	86.645,00	114.296,00
(-) Custo dos Produtos Vendidos	60.882,00	61.205,00
Lucro Bruto	25.763,00	53.091,00
(-) Despesas Operacionais		
Administrativas, Comerciais e Tributárias	6.447,00	10.851,00
Lucro Antes do Resultado Financeiro	19.316,00	42.240,00
Resultado Financeiro	-39.531,00	-59.185,00
Despesas Financeiras	55.362,00	133.952,00
Receitas Financeiras	15.831,00	74.767,00
<b>Prejuízo do Exercício</b>	<b>-20.215,00</b>	<b>-16.945,00</b>

Dados que serão utilizados:

- Estoque Médio = .....R\$ 22.632,00
- Custos das Vendas = .....R\$ 61.043,50

- Média de Duplicatas a Receber = .....R\$ 16.680,50
- Vendas = ..... R\$103.743,00
- Fornecedores =..... R\$ 14.768,50
- Compras = ..... R\$ 66.915,00

#### **4. PRAZOS MÉDIOS:**

Basicamente existe três índices de prazos médios de que podem ser encontrados a partir das demonstrações financeiras e que são considerados de extrema importância para o analista, na medida que contribuem para interpretação da liquidez e rentabilidade de uma empresa, a medida que consideram os prazos médios de renovação de estoques, recebimento de vendas e pagamento de compras. Estes três índices devem ser interpretados de forma conjunta, uma vez que constituem os alicerces fundamentais do ciclo financeiro da empresa.

Alguns aspectos para o cálculo dos índices de atividade:

- a) Quando falamos em Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) não estamos considerando apenas as vendas a prazo, mas o total de vendas. Se uma empresa vende 50% prazo ( e o restante à vista), com prazo de faturamento em torno de 60 dias, o PMRV deverá girar em torno de 30 dias ( $50\% \times 60$  dias);
- b) Se quisermos trabalhar com prazo médio de recebimento de vendas a prazo, teríamos muitas dificuldades, pois nem sempre, ou quase nunca, encontraremos discriminado o total das vendas a prazo. O mesmo esquema é válido para as compras;
- c) O total de vendas a ser utilizado para o cálculo do PMRV é a receita bruta, por um lado (incluindo IPI, ICMS, etc.), e o total de duplicatas a receber, por outro (sem excluir a provisão para devedores duvidosos e duplicatas descontadas). Assim, seremos consistentes na mesma base de cálculo;
- d) Um problema que sempre surge para o Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC) é o valor de compras, já que a demonstração do resultado do exercício não a destaca, dando ênfase somente para o Custo das Vendas; se se tratar de uma empresa comercial, tudo simplifica, pois sabemos que o custo das mercadorias vendidas destacado na DRE é a soma do Estoque Inicial com as Compras do período, deduzindo-se o estoque final. Utilizando os valores dos estoques indicados no Ativo Circulante em duas colunas (estoque inicial e final) e o próprio valor do CMV indicado na DRE, encontraremos o valor das compras.
- e) Estes índices não refletem a realidade se aplicados em empresas que não tem compras e vendas uniformes durante o ano. Em outras palavras, não é adequado para empresas com vendas sazonais ou compras esporádicas;

- f) Se por um lado, vamos utilizar Vendas, Compras e Custo das Vendas (contas do DRE) por outro, para o cálculo dos prazos médios, utilizaremos, Duplicatas a Receber, Fornecedores e Estoques, respectivamente (contas do BP);

#### **4.1 PRAZO MÉDIO DE RENOVAÇÃO DE ESTOQUES – PMRE**

O prazo médio de rotação de estoques indica quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos. A administração dos estoques é tão importante que, por si só, representa complexo tema da administração financeira e da administração da produção conjuntamente.

As duas questões básicas da administração dos estoques resumem-se “em quanto comprar” e “quando comprar”. Diversas áreas de uma empresa estão envolvidas de alguma forma com os estoques, com destaque especial para a direção de produção, que mantém sua atenção na manutenção dos estoques, em níveis que permitam a maior segurança possível contra eventuais atrasos de seus fornecedores nas entregas ou qualquer outro evento que represente ameaça ao suprimento de estoques na linha de produção.

Os estoques, como qualquer ativo, representam sempre aplicação de recursos. Ao mesmo tempo, manter estoques elevados acarreta uma série de gastos, como armazenagem, transportes e seguros, por exemplo.

Para o analista da empresa, entretanto, seus problemas básicos com os estoques referem-se a “como calcular” sua rotação e “como interpretar”, tanto o cálculo dos índices, quanto possíveis reflexos que os critérios de avaliação adotados pela empresa possam trazer sobre os índices de liquidez, estrutura e rentabilidade.

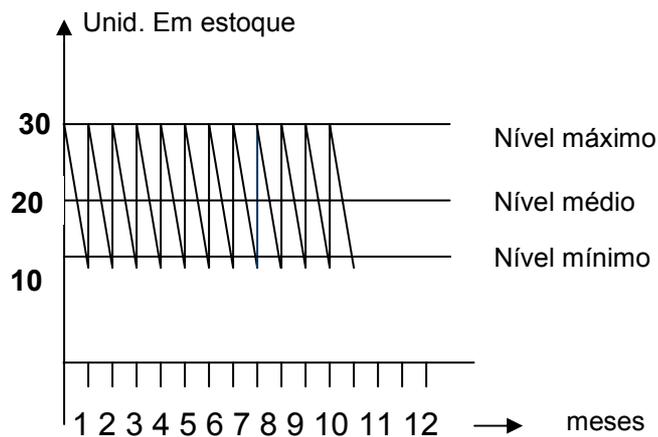
Analisemos, portanto, o cálculo do índice de Prazo Médio de Renovação de Estoques:

re	$\text{PMRE} = \frac{360 \times \text{Estoque Médio}}{\text{Custo das vendas}} = \frac{360 \times 22.632}{61.043,50} = 13,3 \text{ dias, em média, a empresa}$ <p style="text-align: right;">nova – vende – seu estoque.</p>
----	--

Agora, suponhamos uma empresa comercial que apresenta os seguintes dados:

- Estoque inicial: 30 unidades, ao preço unitário de R\$ 20,00 = R\$ 600,00;
- Compras durante o ano: 120 unidades = R\$ 2.400,00
- Estoque final: 30 unidades = R\$ 600,00
- Logo, a empresa vende 10 unidades por mês, no dia 15 de cada mês, a reposição do estoque, ocorre no ultimo dia de cada mês.

Desta forma obteríamos este quadro:



Observa-se que 10 unidades é o estoque mínimo mantido pela empresa, ou seja, o que ela utiliza para atender seus clientes, 30 unidades é o limite Máximo de estoque que a empresa atinge; 20 unidades é o nível médio de estoques. A empresa repõe no final do mês, tudo o que vendeu durante ele, desta forma a empresa inicia os próximos meses com estoque suficiente para atender as vendas de três meses. Logo:

$$\text{PMRE} = \frac{360 \times \text{Estoque Médio}}{\text{Custo das vendas}} = \frac{360 \times \text{R\$ } 400,00}{\text{R\$ } 2.400,00} = 60 \text{ dias ou 2 meses}$$

Nota-se que para cada nível de estoque adotado, obteríamos um prazo médio diferente, mas para efeito de análise, o nível médio é o mais estudado pelos analistas e mantidos pelas empresas.

#### **4.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS – PMRV**

O Prazo Médio de Recebimento das vendas indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas a prazo.

Antes de apresentar o PMRV é importante fixar os elementos que entram na sua fórmula:

- Vendas = V
- Duplicatas a Receber = DR

O volume de duplicatas a receber é decorrente de dois fatores básicos:

- Montante de vendas a prazo;
- Prazo concedido aos clientes para pagamento.

O cálculo do prazo médio de recebimento de vendas tem raciocínio parecido com a rotação de estoques, apresentando suas próprias particularidades.

Uma empresa que vende 10 unidades mensais de um produto, ao preço de R\$ 320,00 e que conceda um prazo de 60 dias aos seus clientes, para pagamento. No final de um período de 12 meses, teria o seguinte Prazo Médio:

- Vendas = R\$ 320,00 x 10 unid. x 12 meses = R\$ 38.400,00
- Duplicatas a Receber = R\$ 320,00 x 10 unid. x 2 meses = R\$ 6.400,00

O cálculo do prazo médio de recebimento de vendas é simples:

$$\frac{\text{Vendas}}{\text{Duplicatas a Receber}} = \frac{\text{R\$ 38.400,00}}{\text{R\$ 6.400,00}} = 6$$

A fórmula acima representa o giro de duplicatas a receber, que no caso, gira 6 vezes durante o ano.

Logo, o prazo médio de recebimento de vendas é :

$$\frac{\text{Dias do período}}{\text{Giro de duplicatas a receber}} = \frac{360}{6} = 60 \text{ dias}$$

No entanto este raciocínio pressupõe a ausência de variação de preço e vendas uniformes ao longo do tempo, o que tende a ser uma situação hipotética. A fórmula utilizada habilmente para o cálculo do prazo médio do recebimento de vendas é a seguinte:

$$\text{PMRV} = \frac{360 \times \text{MÉDIA DE DUPLICATAS A RECEBER}}{\text{VENDAS}}$$
$$\text{PMRV} = \frac{360 \times \text{R\$ 16.680,50}}{\text{R\$ 103.473,00}} = 58,03 \text{ dias}$$

Isto significa que a empresa demora mais ou menos, em média, cerca de 58 dias para receber suas vendas a prazo.

O fato de uma empresa demorar mais ou menos para receber suas vendas a prazo pode derivar de vários fatores, tais como: uso e costumes do ramo de negócio, política de maior ou menor abertura para o crédito, eficiência do serviço de cobranças, situação financeira de liquidez dos clientes (do mercado), etc.. É necessário agir fortemente sobre os fatores que a empresa pode influenciar, a fim de encurtar o mais possível tal prazo. Obviamente, o custo da ociosidade de recebíveis é grande. Por um lado, a empresa deixa de receber dinheiro com o qual poderia investir (o desconto de duplicatas seria uma forma de dinamizar, desde que os

custos não sejam excessivos) e, talvez por isto mesmo, a empresa vai perdendo poder de compra à medida que os saldos de recebíveis se acumulam, com o efeito da inflação. Consideremos, entretanto, que o fato de receber em dinheiro as contas a receber e deixar este dinheiro parado, também ira redundar em perdas pela inflação, embora aumente a liquidez imediata.

As duplicatas a receber funcionam como uma espécie de reservatório que é alimentado pelas vendas e, ao mesmo tempo, alimenta o caixa.

O nível do reservatório representa o volume de investimentos efetuados pela empresa em duplicatas a receber. O prazo médio de recebimento de vendas não afeta o fluxo de caixa, mas apenas o volume dos investimentos. Como, porém, o prazo de recebimento não é fixo, as suas alterações provocam modificações no fluxo de entradas em caixa.

O aumento do prazo pode aumentar ou diminuir o lucro da empresa. Neste último caso, qual a vantagem da empresa em alterar o prazo?

Acontece que os prazos concedidos aos clientes são uma questão de mercado e não uma decisão unilateral da empresa, que é obrigada a adotar determinado prazo, com certa margem de manobra, e não escolher o prazo ideal, que seria um prazo igual a zero, ou seja, as vendas seriam à vista.

### **4.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DAS COMPRAS – PMPC**

Tudo o que foi dito com relação ao prazo de recebimento de vendas é análogo ao prazo de pagamento de compras, ou seja, representa a outra face da questão. Mais do que analisar os quocientes isoladamente é o relacionamento ou comparação entre os dois tipos que vai determinar a posição favorável ou desfavorável, a este respeito, da empresa. Cujas fórmula é a seguinte:

$$\text{PMPC} = \frac{\text{fornecedores (médio)}}{\text{Compras}} \times 360 = \frac{14.768,50}{63.898,50} \times 360 = 83,20 \text{ dias}$$

Para pagar as contas a prazo, é necessário mais de capital de giro adicional para sustentar suas vendas, criando-se um círculo vicioso difícil de romper. Uma das poucas alternativas no caso, é trabalhar, se for possível, com ampla margem de lucro sobre as vendas e tentar esticar ao Máximo os prazos de pagamento adicionalmente a uma política agressiva de cobranças e desconto bancário.

Os valores relativos à conta fornecedores são obtidos facilmente das demonstrações financeiras, exceto o saldo inicial para o primeiro período, o qual deve ser solicitado á empresa. Os dias do período também não apresentam maior dificuldade. Por outro lado, é necessário calcular o valor das compras.

Para as empresas comerciais, o cálculo das compras é desenvolvido a partir da fórmula de cálculo do CMV.

Desta forma, nas empresas comerciais, as compras correspondem ao custo das mercadorias vendidas, mais as variações de estoque. Por outro lado, nas empresas industriais há maior complexidade para o analista externo calcular o volume de compras efetuadas no período.

Enquanto as empresas comerciais adquirem os produtos dos fabricantes, as empresas industriais adquirem matéria prima, material secundário, componentes e embalagens, adicionando-se mão de obra direta e outros custos indiretos de fabricação para produzir novo produto.

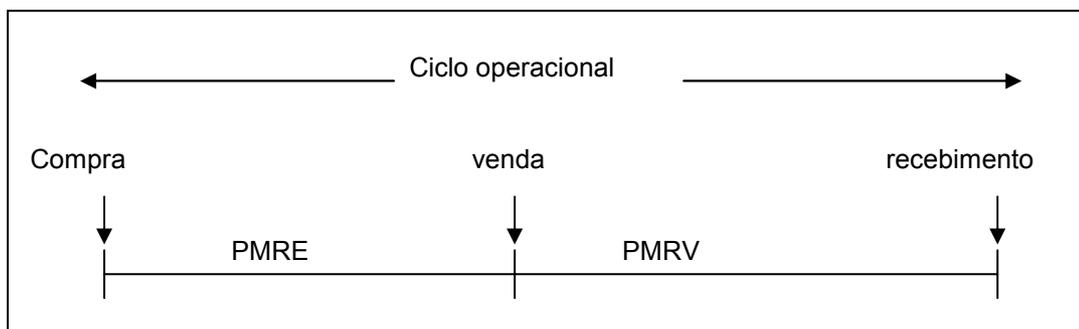
Portanto, tanto o custo do produto vendido (CPV), quanto os estoques das empresas industriais são formados por diversos componentes de custos, muitos deles sem manter dependência direta com a conta “fornecedores”, o que torna a formula tradicional inadequada para o cálculo das compras nas empresas industriais.

## **5. A INTER-RELAÇÃO DOS ÍNDICES DE PRAZO MÉDIO**

A análise dos prazos médios, só é útil quando os três prazos são analisados conjuntamente.

Desta forma, a soma dos prazos, PMRE + PMRV, representa o que se chama ciclo operacional, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria.

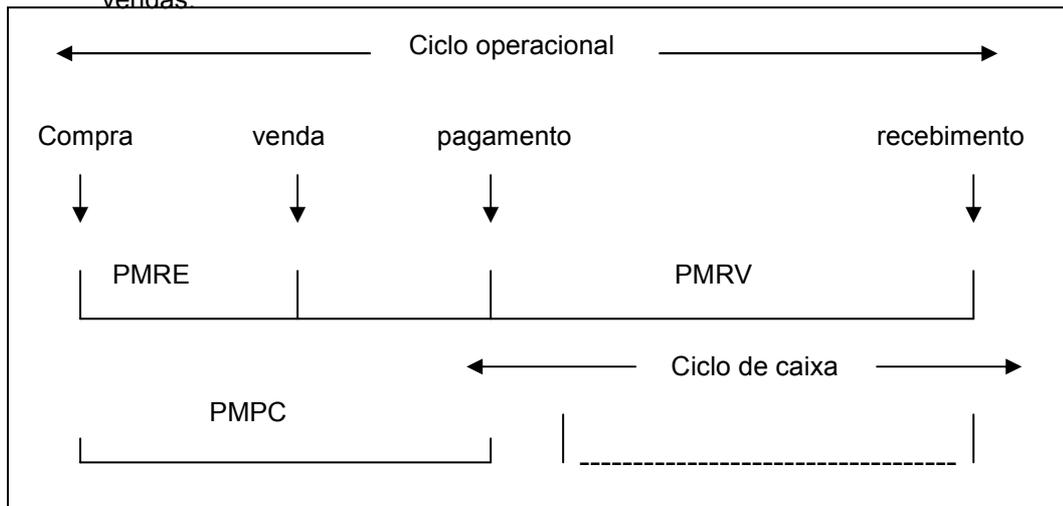
Graficamente, tem-se:



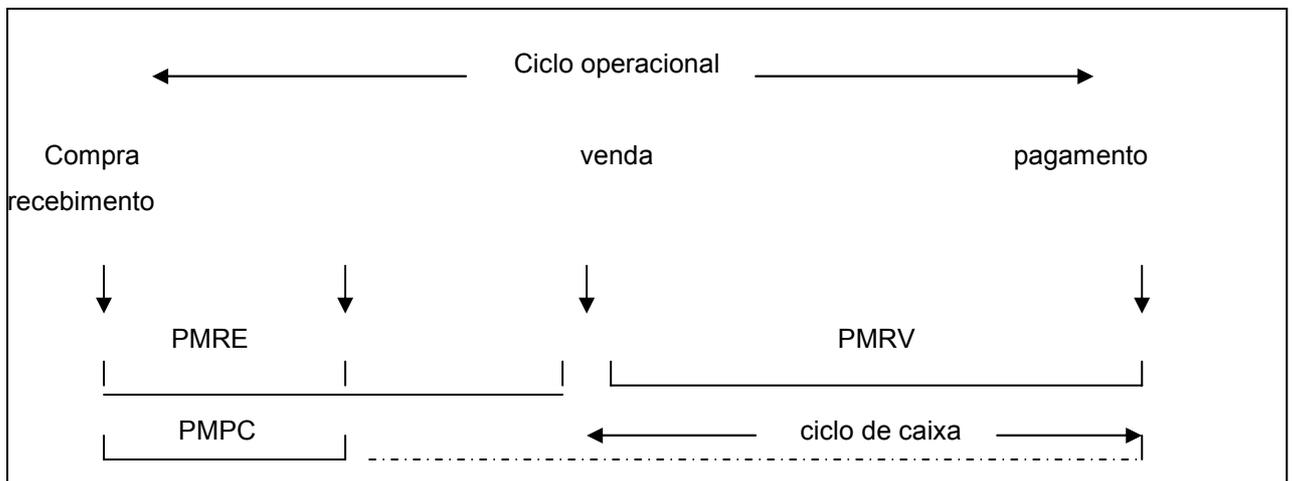
O ciclo operacional mostra o prazo de investimento. Paralelamente ao ciclo operacional ocorre o financiamento concedido pelos fornecedores, a partir do momento da compra. Até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa se preocupar com o financiamento, o qual é automático. Se o prazo médio de pagamento das compras, for superior ao prazo médio de renovação de estoques, então os fornecedores financiarão também uma parte das vendas da empresa. O tempo decorrido entre o momento em que a empresa gasta o dinheiro, e o momento em que ela recebe as vendas, é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento. É o ciclo do caixa, também chamado ciclo financeiro.

Os gráficos a seguir ilustram duas situações possíveis:

- Quando os fornecedores financiam totalmente os estoques e uma parte das vendas:



- Os fornecedores financiam apenas parte dos estoques:



No segundo gráfico, a empresa deve obter financiamentos para suas vendas e ainda para uma parte do tempo em que a mercadoria permanece em estoque.

Quanto maior o ciclo financeiro, pior para a empresa, pois representa maior tempo de utilização de financiamentos e, portanto, maior custo.

Exemplo numérico:

A Cia Big, apresenta os seguintes índices de prazos médios:

19x1	19x2	19x3
PMRE = $360 \times \frac{751.206}{3.621.530} = 74$	$360 \times \frac{1.039.435}{3.273.530} = 114$	$360 \times \frac{1.317.514}{4.218.671} = 112$
PMRV = $360 \times \frac{1.045.640}{6.043.114} = 63$	$360 \times \frac{1.122.512}{6.043.114} = 67$	$360 \times \frac{1.529.061}{7.820.143} = 70$

5.960.227		
PMRC = $360 \times \frac{708.536}{3.001.587} = 85$	$360 \times \frac{639.065}{2.766.402} = 83$	$360 \times \frac{688.791}{3.387.266} = 73$

Foram tomadas as vendas brutas menos as Devoluções e Abatimentos, ou seja, as chamadas Vendas Realizadas, pois isso é o que gera Duplicatas a Receber.

No entanto, os prazos médios padrões, segundo as medianas das tabelas do índice padrão, são os seguintes:

	19x1	19x2	19x3
PMRE	66	67	70
PMRV	75	79	77
PMPC	69	76	78

Apresentam-se a seguir os gráficos de cada ano e sua respectiva interpretação:

Cia Big		Padrão	
<u>Ciclo operacional = 137 dias</u>		<u>Ciclo operacional = 141 dias</u>	
<u>PMRE = 74 dias</u>	<u>PMRV = 63 dias</u>	<u>PMRE = 66 dias</u>	<u>PMRV = 75 dias</u>
<u>PMPC = 85 dias</u>	<u>ciclo de cx = 52 d</u>	<u>PMPC = 69 dias</u>	<u>ciclo de cx = 72 d</u>

Cia Big		Padrão	
<u>Ciclo operacional = 181 dias</u>		<u>Ciclo operacional = 146 dias</u>	
<u>PMRE = 114 dias</u>	<u>PMRV = 67 dias</u>	<u>PMRE = 67 dias</u>	<u>PMRV = 79 dias</u>
<u>PMPC = 83 dias</u>	<u>ciclo de cx = 98 d</u>	<u>PMPC = 76 dias</u>	<u>ciclo de cx = 70 d</u>

Cia Big		Padrão	
<u>Ciclo operacional = 182 dias</u>		<u>Ciclo operacional = 147 dias</u>	
<u>PMRE = 112 dias</u>	<u>PMRV = 70 dias</u>	<u>PMRE = 70 dias</u>	<u>PMRV = 77 dias</u>
<u>PMPC = 73 dias</u>	<u>ciclo de cx = 10,9 d</u>	<u>PMPC = 78 dias</u>	<u>ciclo de cx = 69 d</u>

### Comentários:

“ A Cia Big tinha, em 19x1, ciclo de caixa bem inferior ao padrão mediano do ramo: a empresa necessitava tomar financiamentos para o giro por um prazo 20 dias aquém da média do ramo. Isto se devia sobretudo ao maior prazo obtido de seus fornecedores em relação a média do ramo, bem como ao menor ciclo operacional.

No último exercício, a empresa não conseguiu manter o prazo de fornecedores acima da média do ramo e o seu ciclo operacional cresceu demasiadamente em virtude do excessivo prazo médio de renovação de estoques de 74 dias, em 19x1, para 112 dias em 19x3.

Como o prazo médio de renovação de estoques depende mais da própria administração do que do mercado, aparece haver descontrole da empresa em relação aos seus estoques.

Com isso, o ciclo de caixa em 19x3 passou a 40 dias acima da mediana do ramo e 57 dias acima daquele de 19x1". ( Matarazzo. Dante Carmine, Análise Financeira de Balanços)

## **6. COMO CALCULAR CORRETAMENTE OS PRAZOS MÉDIOS**

A precisão dos índices de prazos médios está diretamente ligada a uniformidade das vendas e das compras. Se a empresa tem vendas e compras aproximadamente uniformes durante o ano, os índices de prazos médios, calculados a partir de dados do balanço e da DRE, refletiram satisfatoriamente a realidade. Agora, se as vendas ou as compras flutuarem ou tiverem concentração em determinadas épocas do ano, os índices de prazos médios poderão ficar completamente distorcidos.

A inflação, por exemplo, provoca inevitáveis distorções, pois as vendas, automaticamente crescem em valor nominal, mesmo que se mantenham em valor real. Se as vendas forem aproximadamente uniformes, estarão, em média, com seis meses de defasagem em termos de preço ao final do exercício. Por exemplo:

Uma empresa que encerra o balanço em 31 de dezembro, as vendas de janeiro, precisam ser corrigidas pela inflação dos últimos doze meses, enquanto as vendas de dezembro estariam em moeda do final do ano.

Aqui, mais do que em qualquer outra análise, é imprescindível usar as demonstrações financeiras em moeda constante.

## **7. INDICES DE PRAZOS E SALDOS MEDIOS DE BALANÇO:**

Alguns autores utilizam o valor médio de Duplicatas a Receber, estoques ou fornecedores nas formulas de prazo de recebimento, renovação de estoques e pagamento de compras, esse valor médio é obtido da seguinte forma:

$$\frac{\text{Saldo do balanço anterior} + \text{saldo do balanço atual}}{2}$$

2

Esta fórmula traz algumas desvantagens. Pois o saldo médio não permite conhecer quais os prazos praticados efetivamente nas datas do balanço, mas uma média entre o balanço inicial e o final. Esta media não permite conclusões adequadas sobre políticas de prazos da empresa.

Se uma empresa, por exemplo, opera a alguns anos com o prazo de recebimento de 30 dias e em determinado balanço passou a operar com 120 dias, é interessante analisar os efeitos dessa decisão em termos de investimentos e financiamentos no balanço. De nada

adianta calcular o prazo médio entre 30 e 120 dias, ou seja, 75 dias, pois como nunca existiu, não tem nenhum significado.

Os índices de prazos de recebimento, renovação de estoques e pagamento são sempre denominados prazos médios, porque os saldos de duplicatas a receber, estoque e fornecedores resultam efetivamente de médias. Por exemplo: o saldo de duplicatas a receber decorre das vendas a vista e das faturadas a 30, 60 e 90 dias, etc. na verdade, a empresa adota simultaneamente diversos prazos. O prazo calculado com base no saldo de balanço representa uma média desses diversos prazos.

“O que não tem sentido é a média entre dois balanços sucessivos”. (**Matarazzo. Dante Carmine, Análise Financeira de Balanços**).

**Um argumento definitivo par o uso dos saldos finais e não dos saldos médios é que a análise dos prazos deve ser feita, sempre que possível, com o conjunto dos três prazos (recebimento, renovação de estoques e pagamento), com o calculo do ciclo financeiro e da necessidade de capital de giro. Nada disso poderá ser feito a não ser com os saldos finais de balanço.**

## **8. PRAZOS MEDIOS x ROTAÇÃO:**

**Se a empresa mantém estoques para 90 dias, seus estoques renovam-se quatro vezes ao ano. Se vende a prazo médio de 60 dias, as duplicatas a receber renovam-se seis vezes ao ano. O numero de vezes em que determinado item se renova, roda ou gira é calculado dividindo-se 360 pelo prazo médio:**

$$\text{Rotação de estoques: } \frac{360}{\text{PMRE}} \quad \text{ou} \quad \frac{\text{CMV}}{\text{estoques}}$$

$$\text{Rotação de estoques: } \frac{360}{\text{PMRV}} \quad \text{ou} \quad \frac{\text{V}}{\text{dup. a receber}}$$

$$\text{Rotação de estoques: } \frac{360}{\text{PMRC}} \quad \text{ou} \quad \frac{\text{C}}{\text{fornecedores}}$$

Embora úteis e de certa forma didáticos em alguns relatórios, os índices de rotação não são tão informativos quanto os de prazos médios e dificultam a conjugação dos três índices.

É interessante observar que alguns autores juntam indevidamente aos índices de rotação o índice de giro de ativo (também chamado rotação de ativo), numa total impropriedade interpretativa, pois o índice de giro do ativo visa dimensionar o volume de vendas relativamente

ao investimento total, enquanto os índices de rotação que foram apresentados informam efetivamente quantas vezes ao ano se renovam Duplicatas a receber, estoques e fornecedores.

## **9. CONCLUSÃO:**

Após o estudo dos Prazos Médios chega-se a conclusão que o ideal seria que as empresas atingissem uma posição em que a soma do prazo médio de renovação de estoques, com o prazo médio de recebimento de vendas, fosse igual ou inferior ao prazo médio de pagamento de compras.

Dessa forma, a empresa poderia vender e receber a mercadoria adquirida, para depois liquidá-la junto ao seu fornecedor.

Nem sempre trazer este índice em situação favorável (inferior a 1) é tarefa fácil. No entanto, não resta dúvida de que melhorar este índice deve ser uma meta que a empresa estará sempre perseguindo.

## **10. BIBLIOGRAFIA:**

- ❖ FACHIN, Odília. Fundamentos de Metodologia – 3 Ed. – Saraiva, 2001.
- ❖ IUDICIBIUS, Sérgio de. Análise de Balanços – 7 Ed. – São Paulo: Atlas, 1998.
- ❖ MATARAZZO, Dante Carmine. Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial – 5. Ed. – São Paulo: Atlas, 1998.
- ❖ MARION, Carlos Marion. Contabilidade Empresarial – 8 Ed. – Atlas, 1998.
- ❖ SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas – 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.