
Tatiana Melo da Gama

RESUMO

O presente artigo tem a proposta de apresentar uma breve abordagem sobre a Análise dos Índices de Prazos Médios, dando ênfase para a sua importância na gestão financeira de uma empresa, já que, a questão dos prazos tem uma enorme influência na liquidez, no endividamento e na rentabilidade. Antes de tudo, foi necessário apresentar os tipos e conceitos dos índices de prazos médios, buscou-se verificar a inter-relação os mesmos na formação do ciclo operacional da empresa. Ressalta ainda importância do fluxo de Caixa como peça fundamental do planejamento e controle financeiro, uma vez que o mesmo evidencia as entradas (recebimento) e saídas(pagamento) de recursos financeiros.

Palavras Chaves: Prazos, rotação, estoques, débitos, créditos, pagamentos, recebimentos, ciclo, atividade, gestão financeira.

INTRODUÇÃO

A análise de balanços representa a reunião de um conjunto de técnicas das quais se utiliza a contabilidade e o analista para atingir sua finalidade, que é a de possibilitar o controle patrimonial.

A análise dos prazos médios constitui em um dos aspectos mais importantes e interessantes a ser observados na análise financeira de Balanços das empresas.

Estes índices, importantíssimos, representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo, seus resultados são normalmente expressos em dias, meses ou períodos maiores, fracionários de um ano. Além disso, têm grande contribuição na interpretação da liquidez e da rentabilidade da empresa.

Através dos dados das demonstrações financeiras, podem ser calculados quantos dias, em média, a empresa terá que esperar para receber sua duplicatas (provenientes das vendas a prazo); quantos dias seus estoques ficam estocados e quanto tempo demora para pagar seus fornecedores (proveniente de compras a prazo).

Neste artigo será analisado os prazos médios, verificando alguns aspectos importantes a serem observados na análise, assim como examinaremos o conceito de ciclo operacional e ciclo financeiro na empresa que são elementos fundamentais para a determinação de estratégias empresarias, tanto comerciais quanto financeiras. O objetivo principal é evidenciar a importância destes índices como ferramentas de controle da gestão financeira de uma empresa.

I - Índices de Prazos Médios

Basicamente existem três índices de prazos médios que podem ser encontrados a partir das Demonstrações Financeiras.

1.1 - Prazo Médio de Renovação de Estoque (PMRE)

Este índice expressa quanto dias, em média os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos, ou seja, quanto tempo o estoque demora para se renovar. A fórmula usada para o cálculo do prazo médio de renovação dos estoques (PMRE) é:

$$PMRE = \frac{EST_m}{CMV} \times DP$$

Onde:

EST_m = Estoque médio (estoque inicial - estoque final / 2)

CMV = Custo das mercadorias vendidas

DP = Dias do período considerado (360 dias)

Assim, a empresa "Hipotética" que vendeu produtos ou mercadorias com custo de 10.000,00 e manteve um estoque médio durante o período de 2.400,00 apresentará o seguinte índice:

$$PMRE = \frac{1.400,00}{10.000,00} \times 360 = 50 \text{ dias}$$

Aspectos Importantes:

O volume de estoques mantido por uma empresa decorre fundamentalmente do seu volume de vendas e de sua política de estocagem. Quanto mais a empresa vende seus produtos ou mercadorias maior será o giro do estoque.

No mundo moderno a tendência das empresas caminha em direção a uma administração em que os estoques sejam mantidos a níveis baixos e tenham seu giro rápido, ou seja, demore poucos dias para se renovar, ficando menos tempo estocado.

O montante de estoque da empresa pode ser visto como algo que representa certa potencialidade dos mesmos serem transformados em dinheiro, que é a imagem que as empresas tentam passar aos gerentes de bancos, quando querem obter empréstimos.

Também pode ser entendido como aplicações de recursos no ativo circulante. Quanto maiores, mas recursos a empresa está comprometendo com os mesmos, além dos custos de aquisição ou fabricação dos estoques, há uma série de outros gastos como transportes, armazenagens e seguros.

A forma como a empresa vem financiando seus estoques também é uma questão fundamental. Se a empresa estiver mantendo estoques relativamente elevados, porém financiando-os com recursos próprios, pode não ser muito crítico, mas se estiver mantendo-os a custa de empréstimos bancários tenderá a ser uma situação crítica, representando alto risco para os próprios bancos.

1.2 - Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)

O prazo médio de recebimento das vendas, expressa quantos dias, em média, a empresa leva para receber o fruto de suas vendas a prazo.

A fórmula usada para o cálculo do prazo médio de recebimento das vendas (PMRV) é:

$$\text{PMRV} = \frac{\text{DRm}}{\text{VL}} \times \text{DP}$$

Onde:

DRm = Duplicatas a receber médias (média do período)

VL = Vendas líquidas (ou receita líquidas)

DP = Dias do período considerado

Digamos que esta empresa tenha saldo médio de duplicatas a receber de 3.500,00 e que suas vendas anuais tenha sido de 30.000,00. Seu prazo médio de recebimento será de:

$$\text{PMRV} = \frac{3.500,00}{30.000,00} \times 360 = 42 \text{ dias}$$

Aspectos Importantes:

O volume de duplicatas a receber é decorrência do montante de vendas a prazo e dos prazos concedido aos clientes para pagamento.

O ideal é que este tempo seja o mais curto possível, para que não afete a situação financeira de liquidez da empresa e a mesma não fique sem dinheiro para cumprir suas obrigações.

As vendas a prazo devem seguir uma política de crédito adotada pela empresa que seja adequada ao seu tipo de atividade. Há diferenças fundamentais nos padrões para concessão de créditos utilizados por empresas diferentes, especialmente quando atuantes em ramos de atividade diferentes.

O fato de a empresa demorar mais ou menos para receber suas vendas a prazo pode derivar de vários fatores, tais como, usos e costumes do ramos de negócio, política de maior ou menor abertura para o crédito, eficiência do serviço de cobranças, situação financeira de liquidez dos clientes, etc.

Atualmente, com o objetivo de conquistar novos mercados, as empresa estão diminuindo o grau de exigência na análise do risco de seus clientes, o que poderá trazer maior volume de incobráveis, ao mesmo tempo em que os gastos com cobrança e outras funções administrativas crescerão.

1.3 - Prazo Médio de Pagamento das Compras (PMPC)

O prazo médio de pagamento das compras expressa quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores de matéria prima, produtos ou mercadorias. Sua fórmula é a seguinte:

$$PMPC = \frac{FORNm}{C} \times DP$$

Onde:

FORNm = Fornecedores (média do período)

C = Compras

DP = Dias do período considerado

C = CMV + EF - EI

Suponhamos também que esta empresa apresente 4.000,00 com fornecedores e tenha realizado compras anuais no valor de 20.000,00. Seu índice de pagamento será:

$$PMPC = \frac{4.000,00}{20.000,00} \times 360 = 72 \text{ dias}$$

Com base no exemplo, temos os seguintes prazos médios apresentados no quadro resumo abaixo:

QUADRO RESUMO DAS FÓRMULAS:

PMRE - Prazo Médio de Renovação dos Estoques =360X	<u>Estoques</u> CMV	50 dias
PMRV - Prazo Médio de Recebimento das Vendas =360X	<u>Dupl. A Receber</u> Vendas	42 dias
PMPC - Prazo Médio de Pagamento das Compras =360X	<u>Fornecedores</u> Compras	72 dias

Aspectos Importantes:

O volume de contas a pagar é decorrente do montante de compras a prazo e dos prazos concedidos à empresa para pagamento. É importante que este volume não se mantenha alto por atraso nos pagamentos.

O ideal é que este prazo seja o mais longo possível e após o recebimento das vendas, para que a empresa não tenha que recorrer a empréstimos para cumprir com suas obrigações e conseqüentemente aumentando suas despesas financeiras.

O valor das compras deve ser calculado de acordo com o tipo de empresa, nas empresas comerciais o cálculo do valor das compras é mais simples do que nas empresas industriais.

II - Prazos Médios X Rotação

Os prazos médios indicam quantos dias, semanas ou meses a empresa mantém os estoques (PMRE), demora para receber de suas vendas a prazo (PMRV) e para pagar as suas compras a prazo (PMPC). Já os índices de rotação indicam quantas vezes por ano ocorre cada um desses fatos.

Para calcular o número de vezes em que determinado item se renova, roda ou gira basta dividir 360 (período considerado) pelo prazo médio.

2.1 - Rotação de Estoque:

Indica quantas vezes o estoque se renova em determinado período. Quanto maior a rotação do estoque, menor será o seu prazo de reposição, portanto, mais rapidamente ele retorna em forma de dinheiro para repor (ou produzir) aqueles itens vendidos, e recolocá-los na nova composição de estoques.

2.2 - Rotação de Créditos:

Este índice averigua quantas vezes os créditos foram renovados no período considerado. Está relacionado com o prazo médio de recebimento das vendas.

Quanto maior a rotação de créditos, menor será o prazo de recebimento das vendas e vice-versa. Portanto, a empresa deve aumentar o mais que possível a rotação das contas a receber, reduzindo ao máximo o prazo médio de recebimento das vendas.

2.3 - Rotação de débitos:

Este índice averigua o número de vezes em os débitos assumidos com fornecedores de matérias primas, produtos ou mercadorias, forma renovados no período considerado.

Está relacionado com o prazo médio de pagamento a fornecedores. Quanto menor a rotação de débitos, maior é o prazo de pagamento das compras e vice-versa. Portanto, a empresa deve reduzir ao máximo a rotação de débitos e mantê-la inferior a rotação de créditos para que a empresa primeiro receba para depois pagar seus compromissos.

O exemplo da empresa "Hipotética" nos mostra também a rotação dos elementos patrimoniais aqui analisados, a qual pode ser observada no quadro abaixo:

QUADRO RESUMO DAS FÓRMULAS:

Rotação de Estoques	$\frac{360}{PMRE}$ ou $\frac{CMV}{Estoques}$	7 vezes
Rotação de Duplicatas a Receber	$\frac{360}{PMRV}$ ou $\frac{Dup. A Receber}{Vendas}$	8 vezes
Rotação de Fornecedores	$\frac{360}{PMPC}$ ou $\frac{Fornecedores}{Compras}$	5 vezes

Aspectos Importantes:

Quanto maior a rotação do estoque, melhor será a liquidez e desempenho da empresa, principalmente se a margem de lucro sobre as vendas se mantiver constante ou, se diminuir menos que o aumento da rotação.

Mas, é importante observar que um acréscimo da rotação do ativo nem sempre significa aumento de lucro. Já que surgem alguns acréscimos de despesas derivantes do esforço adicional de venda (como despesas financeiras para empréstimos de capital de giro necessários para sustentar a venda adicional) que não são incluídas no custo do produtos vendidos, ou seja, o efeito de um acréscimo da rotação ocorre sobre o lucro líquido.

É importante do ponto vista financeiro que a empresa adote uma política de compra e venda de forma a receber primeiro para depois pagar, ou seja, rotação de créditos maior que a rotação de débitos.

Quando a empresa demora muito mais para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas compras a prazo, irá necessitar de capital de giro adicional para sustentar suas vendas, tendo que recorrer empréstimos e criando um círculo vicioso difícil de se romper, aumentando, conseqüentemente, o grau de endividamento da mesma.

III - A inter- Relação dos Índices de Prazo Médio

Os índices de prazos médios não devem ser analisados individualmente, mas sempre em conjunto. A análise dos prazos médios só é útil quando os três são analisados conjuntamente. A conjugação dos três índices de prazos médios leva à análise dos ciclos operacional e de caixa (ou financeiro), elementos fundamentais para a determinação de estratégias empresarias, tanto comerciais quanto financeiras.

O prazo médio de renovação de estoques - PMRE - representa, na empresa comercial o tempo de estocagem de mercadorias, na empresa industrial, o tempo de produção e estocagem.

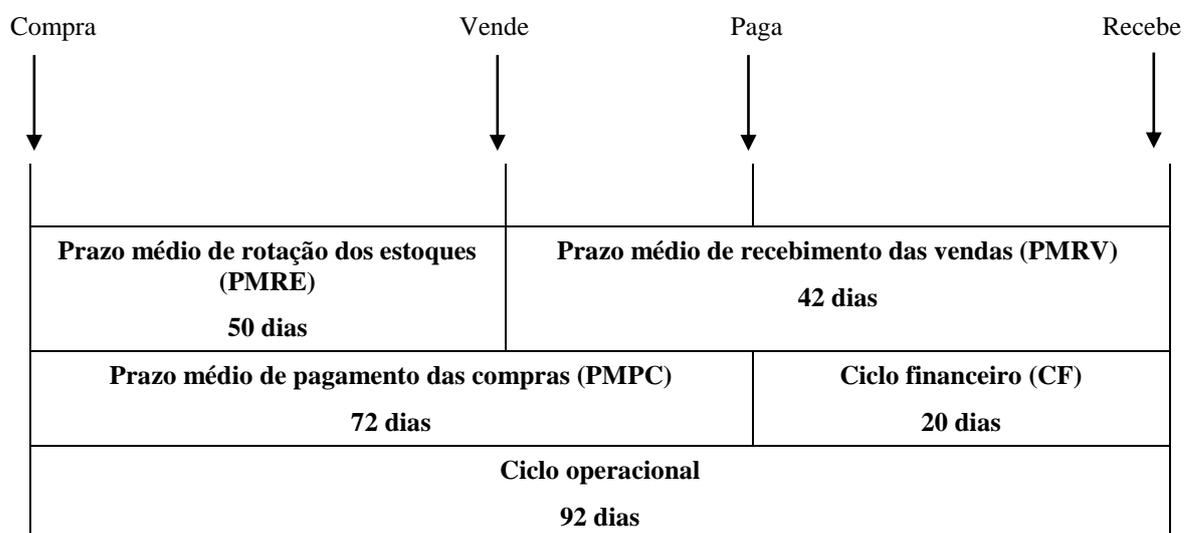
O prazo médio de recebimento de vendas - PMRV - expressa o tempo decorrido entre a venda e o recebimento.

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.

Desta forma, entende-se que Ciclo Operacional é o tempo decorrido entre a saída e o retorno ao caixa, dos recursos aplicados nos fatores de produção e de comercialização.

O Ciclo Financeiro é o tempo decorrido entre o momento em que a empresa coloca o dinheiro (pagamento ao fornecedor) e o momento em que recebe suas vendas (recebimento do cliente).

Com base no exemplo da empresa "Hipotética", temos o seguinte ciclo operacional e financeiro:



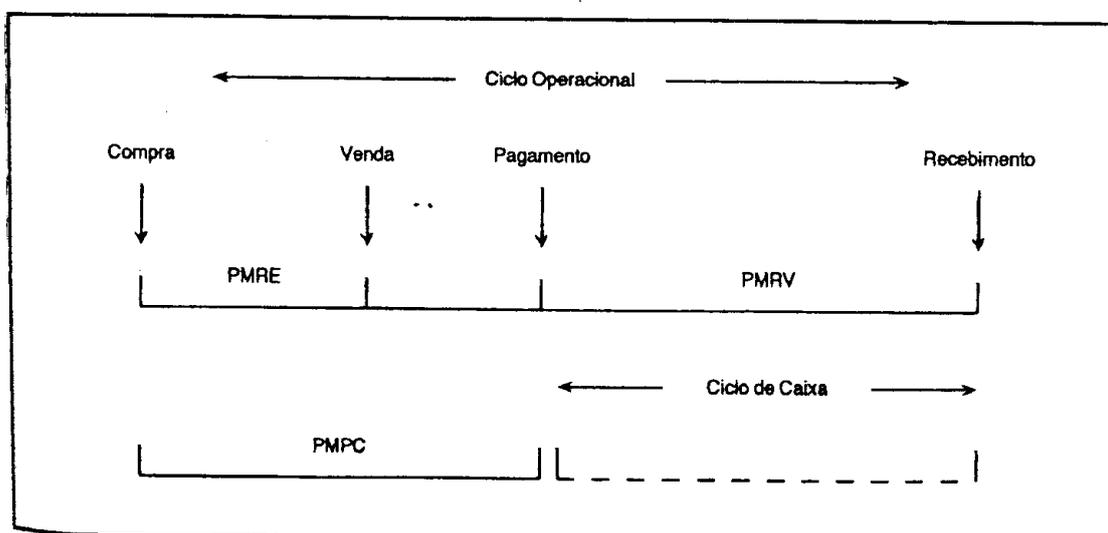
A partir da formação deste ciclo operacional, observa-se que a empresa primeiro compra, depois de certo tempo vende num prazo de rotação de estoque de 50 dias. Após a venda ocorre a saída de dinheiro para pagamento de fornecedores e somente depois a empresa recebe suas vendas dos clientes com um prazo de 20 dias.

O período que vai da compra de estoques até o recebimento das vendas, resulta num ciclo operacional de 92 dias, por outro lado, o período referente a saída do dinheiro para pagamento e entrada através do recebimento dos clientes, representa o ciclo financeiro da empresa de 20 dias.

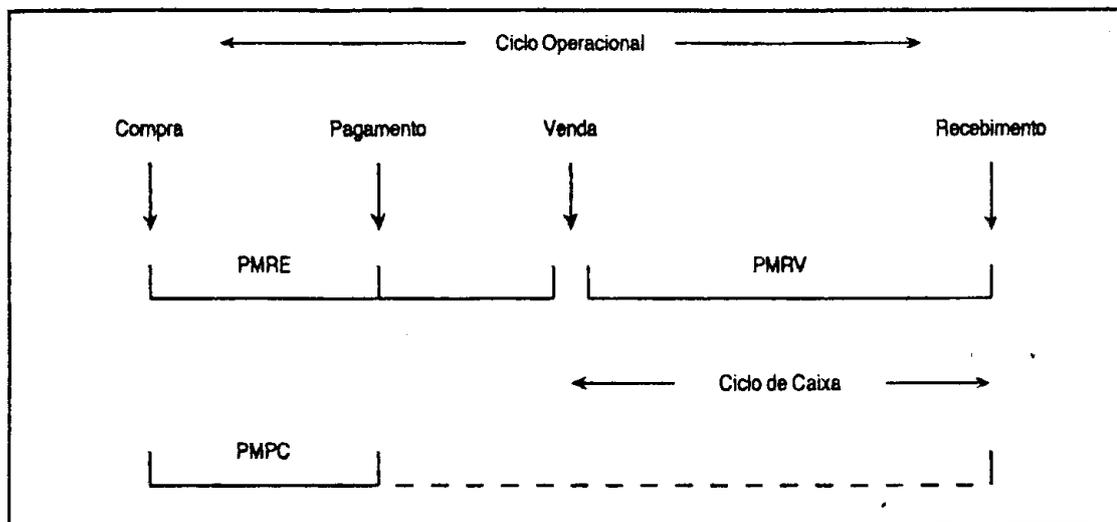
SILVA(2001) afirma que quanto maior a distância entre o pagamento e o recebimento, maior será a necessidade recursos da empresa, afetando sua liquidez, lucratividade e endividamento.

Segundo MATARAZZO (1998), o ciclo operacional de uma empresa mostra o prazo de investimento. Desta forma, 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 coloca o dinheiro (pagamento ao fornecedor) e o momento que recebe as vendas (recebimento do cliente) é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento. É o ciclo de Caixa, também chamado Ciclo Financeiro. Desta forma, apresenta dois gráficos que ilustram duas situações possíveis:

a) Os Fornecedores financiam totalmente os estoques e uma parte das vendas:



Este quadro mostra que a empresa realiza seu pagamento depois das suas vendas dos produtos ou mercadorias. Isto quer dizer que, os fornecedores estão financiando todo seu estoque e ainda uma parte das vendas.

b) Os Fornecedores financiam apenas parte do estoque:

Neste quadro pode-se observar que a empresa realiza seu pagamento de suas compras a prazo antes da venda dos produtos ou mercadorias. Isto significa que os fornecedores estão financiando apenas parte do estoque e não financiam suas vendas.

IV - Influência dos Índices de Prazos Médios sobre outros índices financeiros.

Estes índices apresentam uma influência muito grande sobre a posição presente e futura de liquidez (a curto e longo prazo), uma vez que, à medida que diminuirmos o prazo médio de recebimentos em relação ao prazo médio de pagamentos, a empresa apresentará condições mais tranquilas para de liquidez. Como o excesso de recebíveis diminui o giro do ativo é preciso aumentar a margem de lucro sobre as vendas para compensar o efeito negativo do giro baixo.

Quanto maior a distância entre os prazos de pagamento e de recebimentos, maior será a necessidade de recursos da empresa afetando sua liquidez, lucratividade e endividamento.

Como dificilmente a empresa poderá modificar sensivelmente o prazo médios de pagamentos, resta agir sobre o prazo médios de recebimento e sobre a margem de lucro sobre as vendas, que são fatores que dependem da administração da empresa.

Atualmente há um grande interesse das empresas em vender bastante com relação ao valor do ativo. Quanto maior o giro dos ativos pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro.

É por isso que se realiza um grande esforço para diminuir o investimento em recebíveis, estoques e outros ativos, no sentido de tornar o giro do ativo tão grande quanto possível, proporcionando uma boa posição de liquidez para a empresa.

Os prazos médios também influenciam no endividamento da empresa, principalmente o prazo médio de pagamento, uma que este evidencia o volume de contas a pagar. Se a empresa possui um grande volume de contas a pagar, a mesma demonstra-se bastante comprometida perante terceiros.

V - A Relação dos Prazos Médios com o Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é visto, atualmente, como uma das ferramentas mais eficazes na gestão financeira das empresas. Possibilita ao gestor programar e acompanhar as entradas (recebimentos) e as saídas (pagamentos) de recursos financeiros da empresa.

O fluxo de caixa é um instrumento confiável que os gestores precisam para lhes auxiliarem a otimizar os rendimentos dos excessos de caixa ou as necessidades de dinheiro para que a mesma possa tomar decisões certas e oportunas

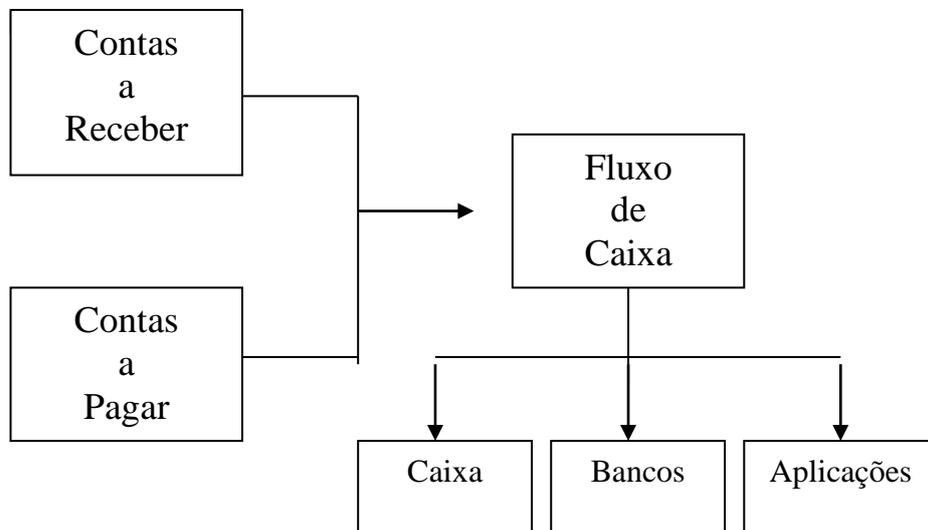
ROSA e SILVA (2002:85) em um artigo na RBC, afirmam que sobrevivência e o crescimento da empresa são conseqüências de um planejamento que envolve volume de vendas com margens de lucro que remunerem, de forma satisfatória, o capital investido e um plano de recebimentos e pagamentos intercalados com boa margem de segurança do primeiro para o segundo, garantindo, assim, a viabilidade e a permanência da empresa no mercado.

Desta forma, entende-se que o gestor precisa planejar suas atividades, principalmente da área financeira para a empresa não corra riscos que a leve a sérios problemas ou até à falência. Este planejamento é possível a partir do acompanhamento do fluxo de caixa da empresa.

O fluxo de caixa tem se apresentado como uma das ferramentas mais eficazes na gestão financeira, como afirma ROSA e SILVA(2002:85):

"O fluxo de caixa apresenta-se como uma ferramenta de aferição e interpretação das variações dos saldos do Disponível da empresa. É o produto final da integração do Contas a receber com Contas a pagar, de tal forma que, quando se comparam as contas recebidas com as contas pagas, tem-se o fluxo de caixa realizado e, quando se comparamos constas a receber com as contas a pagar, tem-se o fluxo de caixa projetado".

Isto pode ser observado no quadro abaixo:



Desta forma percebe-se que o fluxo de caixa é um retrato fiel da composição da situação financeira da empresa, proporcionando ao gestor um controle permanente das entradas e saídas de recursos financeiros da empresa, para que a mesma não fique em posição de liquidez difícil.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir deste estudo foi possível observar que os índices de prazos médios constitui um ferramenta importantíssima na gestão financeira de uma empresa, principalmente, quando analisados conjuntamente.

A análise dos prazos médios exige muita atenção e cuidado da administração da empresa ,uma vez eles interferem diretamente nos outros índices financeiros da mesma, como a liquidez, a rentabilidade e o endividamento.

Assim, a administração da empresa deve planejar suas atividades, principalmente da área financeira para que a mesma não corra riscos com sérios problemas que possam levá-la à falência.

É importante ressaltar que a precisão dos índices de prazos médios está diretamente ligada à uniformidade das vendas e das compras. Portanto, se a empresa apresenta prazos regulares durante o ano, os índices de prazos médios calculados a partir dos dados do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado refletirão satisfatoriamente a realidade.

BIBLIOGRAFIA

IUDÍCIBUS, Sérgio de - *Análise de Balanços* - 6.ed.-São Paulo: Atlas,1982.

MATARAZZO, Dante Carmini - *Análise Financeira de Balanços* - 5.ed.-São Paulo: Atlas, 1998.

MOREIRA, Héber Lavor. *Curso de Análise dos Demonstrativos Financeiros*, 2002.

ROSA, Paulo Moreira da & SILVA, Almir Teles da. Fluxo de Caixa - *instrumento de planejamento e controle financeiro e base de apoio ao processo decisório*. RBC, Ano XXXI, nº 135, p. 84-86, Maio/Junho 2002.

SILVA, José Pereira da - *Análise Financeira das Empresas* - 5.ed.- São Paulo: Atlas, 2001.