

## **ANÁLISE DOS PRAZOS MÉDIOS DE COMPRA E VENDA E O IMPACTO NO FLUXO DE CAIXA EMPRESARIAL DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE.**

Iago Moscardi CONDE<sup>1</sup>  
Luciano Conde ABOLIS<sup>2</sup>  
William Santana MACAMBIRA<sup>3</sup>  
Maria Cecília Palácio SOARES<sup>4</sup>

### **RESUMO**

A importância das Microempresas e Pequenas Empresas, tanto no cenário econômico do país, quanto na empregabilidade no mercado de trabalho, é destaque inserido nas pesquisas realizadas pelo SEBRAE. Observa-se que muitas dessas empresas encerram suas atividades precocemente por falta de planejamentos na área financeira. Pensando nessa problemática se faz necessária a análise minuciosa do ciclo operacional das empresas, avaliando possíveis mudanças nos prazos que o compõe, dando enfoque especial para o ciclo de caixa e suas consequências.

**Palavras-chave:** Ciclo operacional. Ciclo de Caixa. Prazo Médio de Renovação de Estoque.

### **1 CENÁRIO ECONÔMICO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

As Micro e Pequenas Empresas, com o passar dos anos vêm aumentando significativamente sua importância dentro do cenário econômico nacional. Tal afirmativa é confirmada pelas seguintes informações do SEBRAE (2014;p.7):

- As MPE geraram, em 2011, 27,0% do valor adicionado do conjunto de atividades pesquisadas (PIB);
- Esse percentual vem aumentando na série histórica, iniciada em 1985, quando esse indicador representava de 21,0% do valor adicionado (PIB), e em 2001, 23,2%;
- Serviços e comércio representaram, em 2011, 19% do valor adicionado, enquanto a indústria totalizava 7,8%;

<sup>1</sup> Discente do 2º ano do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. iago\_contabeisl@outlook.com

<sup>2</sup> Discente do 2º ano do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. lc.abolis@hotmail.com

<sup>3</sup> Discente do 2º ano do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. william.macambira@outlook.com

<sup>4</sup> Docente do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. Mestre em Educação pela Universidade do Oeste Paulista, mcps@toledoprudente.edu.br Orientadora do trabalho

- Em relação ao número de empresas as MPE representaram, em 2011, nas atividades de serviços e de comércio, respectivamente, 98% e 99% do total de empresas formalizadas;
- Em relação ao emprego, as MPE representavam 44% dos empregos formais em serviços, e aproximadamente 70% dos empregos gerados no comércio;
- Cerca de 50% das remunerações do setor formal de comércio foram pagas, em 2011, por MPE.

Diante deste contexto, se vê a dimensão das Microempresas e Pequenas Empresas na geração de empregos e riquezas, o que aumenta ainda mais a preocupação e a conseqüente atenção voltada para o seu fomento e preservação.

## **2 CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS**

A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, alterada pela Lei Complementar nº 147/2014, institui o Simples Nacional, regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, o qual apoia as empresas no que tange a legalização e tributação. O enquadramento se baseia no faturamento anual bruto para classificar as entidades em Microempresas e Pequenas Empresas da seguinte forma:

- Quanto às microempresas, se enquadram nesta categoria o empresário, a pessoa jurídica, ou ela equiparada, que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (Trezentos e Sessenta Mil Reais).
- Com relação às empresas de pequeno porte, se enquadram nesta categoria o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta, superior a R\$360.000,00 (Trezentos e Sessenta Mil Reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (Três Milhões e Seiscentos Mil Reais).

A relevância dessas classificações consiste em que o micro e pequeno empresário possam usufruir dos incentivos que essas duas categorias possuem perante cada um desses órgãos e outros, tais como a Secretaria da Receita Federal, Secretarias da Fazenda Estadual.

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE, 50% das empresas cadastradas no Simples fecharam antes de completar quatro anos de vida. Estudos mostram que 98,3% das empresas que entraram no mercado e 99,3% das que saíram em 2010 tinham até nove pessoas assalariadas. O estudo conclui que há "uma relação direta entre o porte das empresas e a taxa de sobrevivência" (SEBRAE, 2008, p. 57):

- Os principais motivos para o fechamento das empresas é a falta de capital de giro, falta de planejamento e o descontrole na gestão, na visão dos empreendedores.
- As empresas encerram suas atividades não apenas devido a uma única causa, mas sim, devido a uma sucessão de falhas ou problemas que, por não serem resolvidos no tempo apropriado, levam à paralisação de suas atividades.

A falta de eficiência na gestão financeira é o ponto crítico para uma futura falência de micro e pequenas empresas, a análise das causas e o planejamento garantem que se evitem possíveis complicações na saúde financeira do caixa. O fechamento das empresas está associado a um conjunto de vários elementos, denominado pelo SEBRAE de 'Fatores Contribuintes' com nível diferente de influência, mas que vão se acumulando com o passar do tempo até chegar à capacidade de operação das empresas, portanto não se trata de algo isolado que surge como fator principal ou fundamental, mas sim a junção de vários problemas.

Assim, entre os "Fatores contribuintes" para o encerramento prematuro dos negócios, foram identificados seis conjuntos de fatores: ausência de um comportamento empreendedor; ausência de um planejamento prévio adequado; deficiências no processo de gestão empresarial (Fluxo de caixa); insuficiência de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios; dificuldades decorrentes da conjuntura econômica; e impacto dos problemas pessoais sobre o negócio.

A deficiência de gestão no fluxo de caixa traz consequências graves para a empresa e ganha destaque entre os fatores contribuintes, pois a empresa recebe o dinheiro das vendas, mas não sabe para onde vai este dinheiro, não possui um planejamento financeiro confiável e não consegue prever quando e em quanto tempo terá uma sobra de caixa, por fim ocorre o desequilíbrio financeiro.

### 3 CICLO DE CAIXA

Segundo o autor Lemes Júnior (2002; p. 204): “O ciclo de caixa compreende o período em que os recursos da empresa foram utilizados para o pagamento dos bens e/ou matérias-primas até o recebimento pela venda do produto acabado resultante.”

Como citado acima o Ciclo de Caixa ou Ciclo Financeiro é o momento entre a efetuação do pagamento ao fornecedor e o retorno com o recebimento das vendas. Durante este período, que na maioria das vezes é positivo nas organizações, a empresa utiliza seu disponível para financiar parte do Ciclo Operacional.

O Ciclo Operacional é constituído da soma dos prazos médios de renovação dos estoques e recebimento das vendas. Inicia-se no momento em que a empresa, no caso de uma indústria, compra os recursos necessários para a produção e, para as empresas de comércio, a estocagem dos produtos para venda, passando pelo pagamento das compras, fabricação e/ou venda do produto e finalizando com o recebimento das vendas.

**FIGURA 1** – Ciclo Operacional

$$\begin{aligned} \text{PMRE} &= \frac{\text{ESTOQUE}}{\text{CMV}} \cdot 360 \\ \text{PMVR} &= \frac{\text{CLIENTES}}{\text{VENDAS LIQUIDADAS}} \cdot 360 \\ \text{PMCP} &= \frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}} \cdot 360 \end{aligned}$$

- **Prazo Médio de Renovação de Estoque (PMRE)** é o tempo médio, em dias, entre a entrada e saída da mercadoria, ou seja, em que o estoque se renova. Ressalva para a indústria, que compreende também o tempo de produção. Toma-se como base o Custo da Mercadoria Vendida para definir o giro de estoque da empresa, é a razão entre o estoque e o custo da mercadoria vendida, multiplicada pelo total de dias do exercício contábil.
- **Prazo Médio de Venda e Recebimento (PMVR)** é o prazo médio, em dias, entre a venda e o recebimento. Calcula-se através da soma dos valores a receber pela empresa, dividido pela venda líquida e multiplicado pelos dias do exercício contábil.
- **Prazo Médio de Compra e Pagamento (PMCP)** representa a média, em dias, do pagamento das obrigações originárias das compras de fornecedores, dividido pelo custo da mercadoria, multiplicado pelos dias do exercício contábil.

#### 4 SITUAÇÃO PRÁTICA

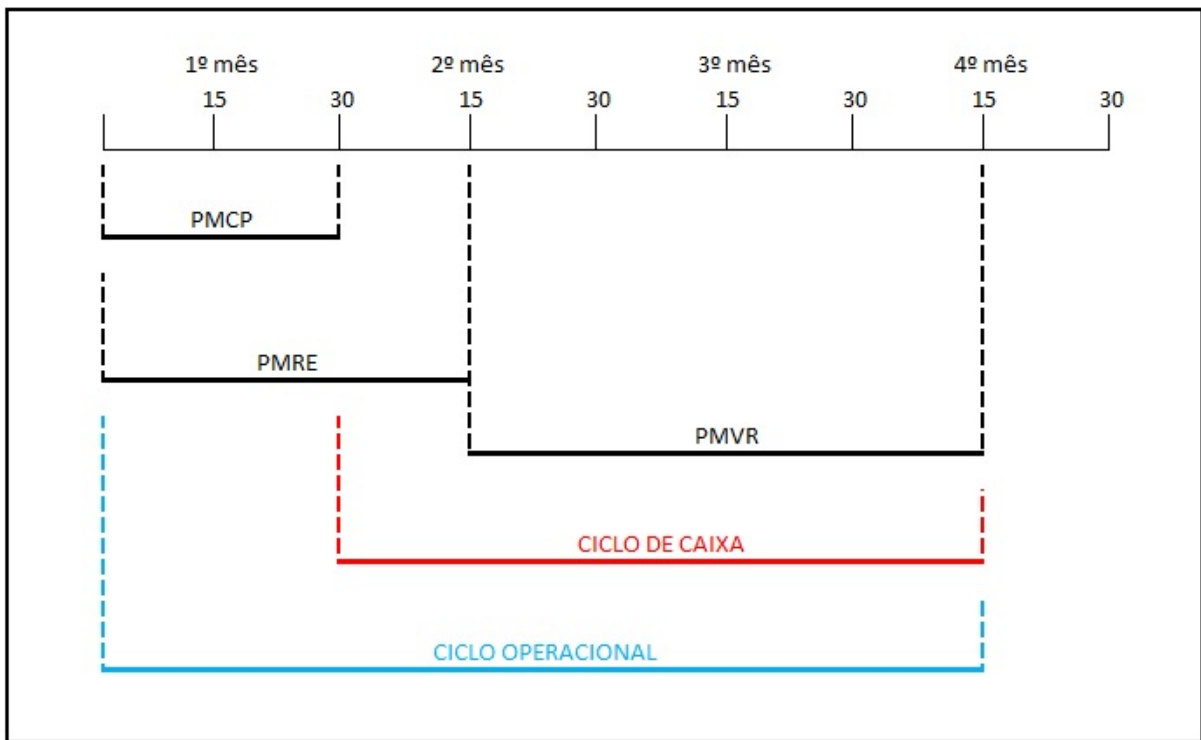
A empresa “X”, após ter seus prazos médios calculados através das fórmulas apresentadas previamente, tem a seguinte situação:

Prazo Médio de Compra e Pagamento-PMCP: 30 dias

Prazo Médio de Venda e Recebimento-PMVR: 60 dias

Prazo Médio de Reposição de estoque-PMRE: 45 dias.

FIGURA 2



Considerando os valores a seguir:

Despesas fixas do mês: R\$ 15.000,00

Compras: R\$30.000,00

Vendas: R\$70.000,00

FIGURA 3

	1º MÊS		2º MÊS		3º MÊS		4º MÊS	
	15	30	15	30	15	30	15	30
<b>Saldo inicial</b>		0		(45000)		(60000)	(75000)	
<b>Compra</b>	(COMPRAS)	(30000)						
<b>Venda</b>			(VENDA)				70000	
<b>Despesas fixas</b>		(15000)		(15000)		(15000)		
<b>Saldo final</b>		(45000)		(60000)		(75000)	(5000)	

Observa-se que os prazos praticados pela empresa são prejudiciais ao caixa por gerarem, dentro do ciclo operacional, uma necessidade de capital de giro. Em uma situação desta, não havendo recurso financeiro próprio, se faz necessária a captação de empréstimos para que os custos sejam honrados.

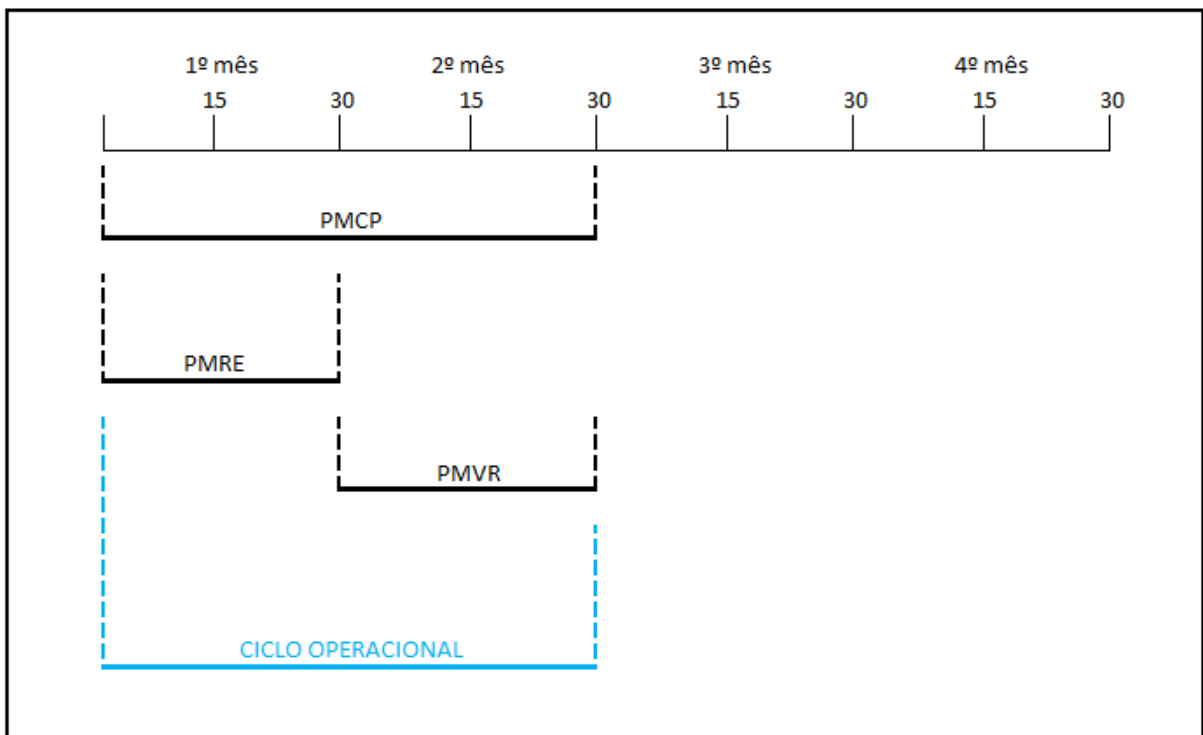
A administração da empresa “X”, após negociações, consegue alterar os prazos da seguinte forma:

Prazo médio de Compra e Pagamento-PMCP: 60 dias

Prazo médio de Venda e Recebimento-PMVR: 30 dias

Prazo médio de Reposição de estoque-PMRE: 30 dias.

FIGURA 4



Agora com estes novos prazos, levando-se em conta os valores já referidos, apresenta-se o quadro a seguir:

FIGURA 5

	1º MÊS		2º MÊS		3º MÊS		4º MÊS	
	15	30	15	30	15	30	15	30
<b>Saldo inicial</b>		0		(15000)				
<b>Compra</b>	(COMPRA)			(30000)				
<b>Venda</b>		(VENDA)		70000				
<b>Despesas fixas</b>		(15000)		(15000)				
<b>Saldo final</b>		(15000)		5000				

Reduzindo o período de renovação de estoques e estendendo o pagamento de seu fornecedor ao momento do recebimento da venda, este também com seu prazo reduzido, a empresa consegue honrar com seus custos e ainda ter sobra de capital de giro. O ciclo de caixa torna-se inexistente e também há redução do período do ciclo operacional, aumentando a atividade econômico-financeira da entidade dentro do exercício.

## **5 CONCLUSÃO**

É possível fornecer à administração da empresa, através da construção do Ciclo Operacional, uma visão sobre o fluxo de caixa e o planejamento de possíveis necessidades de capital de giro, auxiliando nas projeções operacionais da empresa. Para que o Ciclo Operacional seja de fato eficiente é importante trabalhar todos os prazos que o compõe, tornando-se irrelevante, por exemplo, o prolongamento do prazo médio de compra e pagamento caso o prazo de renovação de estoque não seja reduzido, dificultando fluxos de recursos e defasando pagamentos de despesas operacionais mensais da empresa. O principal objetivo dos pequenos e micro empresários deve ser alcançar a redução do período de seu Ciclo Operacional, juntamente à harmonização dos prazos que o compõe e conquistar a autossuficiência financeira, assim desprendendo-se da necessidade de empréstimos para honrar seus compromissos operacionais.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

**BNDES**, Banco Nacional de Desenvolvimento. Disponível em:  
[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/porte.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html). Acesso em 02/05/2015.

**OLIVEIRA**, Rafael Soares de. **O impacto da administração do capital de giro na geração de valor: um caso prático no setor de varejo eletrônico**. Universidade de Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Departamento de Ciências Administrativas (DCA), Porto Alegre, 2009.

**SEBRAE**, Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira, Editado por Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2014, <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>> acessado em 02/05/2015.

**SEBRAE**, CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS: EI - ME – EPP, <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>> acessado em 03/05/2015.

**RAMOS**, Marcos Vinícius Madruga. **Utilizando o Ciclo Operacional para fazer o orçamento de caixa e calcular a Necessidade de Capital de Giro (NCG)**. Universidade Potiguar, Revista Científica da Escola de Gestão e Negócios, 2011.

**LEMES**, Antônio B. **Administração Financeira**. 6ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.