

Capital de Giro: o que é e como calcular

FINANÇAS



Introdução

Imagine o cenário: no dia 1º do mês você cobra todos os valores à receber dos seus clientes, recebe esses recursos e tem dinheiro suficiente para manter todas as contas do mês em dia. Com esse valor você paga os custos operacionais, os salários, repõe os produtos vendidos, paga os impostos, o seu próprio salário e ainda sobre uma reserva. Que maravilha!

Mas na sua empresa é assim? Ou talvez seja mais parecido com outro cenário: você compra um produto para revender o fornecedor te dá apenas 30 dias para pagar. Você recebe o produto e ainda demora 10 ou 15 dias para vender. E quando vende, o cliente ainda paga parcelado em 3x sem juros no cartão de crédito. E agora, como você faz para pagar o fornecedor?

E esse é o desafio diário de gerenciar uma pequena empresa. Como dona(o) do negócio, você precisa estar atento para comprar bem, vender com preços atrativos e mais lucrativos, fazer propaganda, gerenciar equipe, cuidar do estoque, olhar para a concorrência... são muitas e muitas tarefas! Mas uma delas é de tirar o sono de qualquer empreendedor(a): as finanças da empresa.



Cuidar da gestão financeira, além da rotina de controlar as contas à pagar e receber, também demanda atenção e planejamento. Não basta apenas ter os registros do que foi vendido e recebido ou do que foi comprado e pago aos fornecedores, é preciso entender o que esses números significam e como eles te auxiliam e ter uma empresa mais lucrativa.



E esse movimento das entradas e saídas de recurso da empresa nem sempre estão alinhados, ou seja, muitas vezes primeiro você compra e paga o seu fornecedor para depois conseguir vender o produto e receber o cliente. Além de, diversas vezes, vender parcelado.

Por isso, para sustentar o negócio ao longo do tempo e dessa movimentação descompassada de dinheiro que todo negócio precisa ter seu **Capital de Giro!**

Capital de Giro é o recurso financeiro disponível no caixa da empresa para “girar” o negócio. Ou seja, manter as contas em dia enquanto as vendas ocorrem e o cliente vai pagando pelos produtos ou serviço que adquiriu, permitindo à empresa fazer novas compras de estoque, pagar os custos de operação e outras despesas.



Ou seja, podemos dizer que o Capital de Giro é todo ativo da empresa que pode ser rapidamente convertido em dinheiro. São eles:

- Caixa (dinheiro)
- Bancos
- Clientes a receber
- Estoque

Quanto maior a estrutura da empresa e a necessidade de estoque, além da flexibilidade de pagamento desse estoque ou da política de parcelamento que o cliente tem, maior será a necessidade de capital de giro. Por isso é preciso ficar atento ao Ciclo Operacional Financeiro.

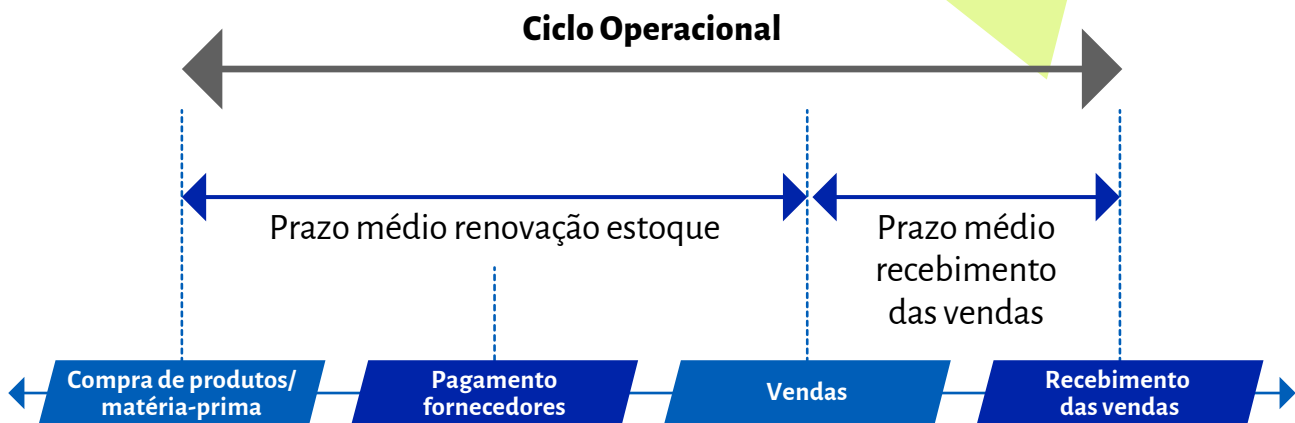
Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro



Ciclo Operacional e Financeiro

Para você conseguir calcular a necessidade de Capital de Giro da sua empresa, é preciso antes entender um pouco os conceitos de Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro.

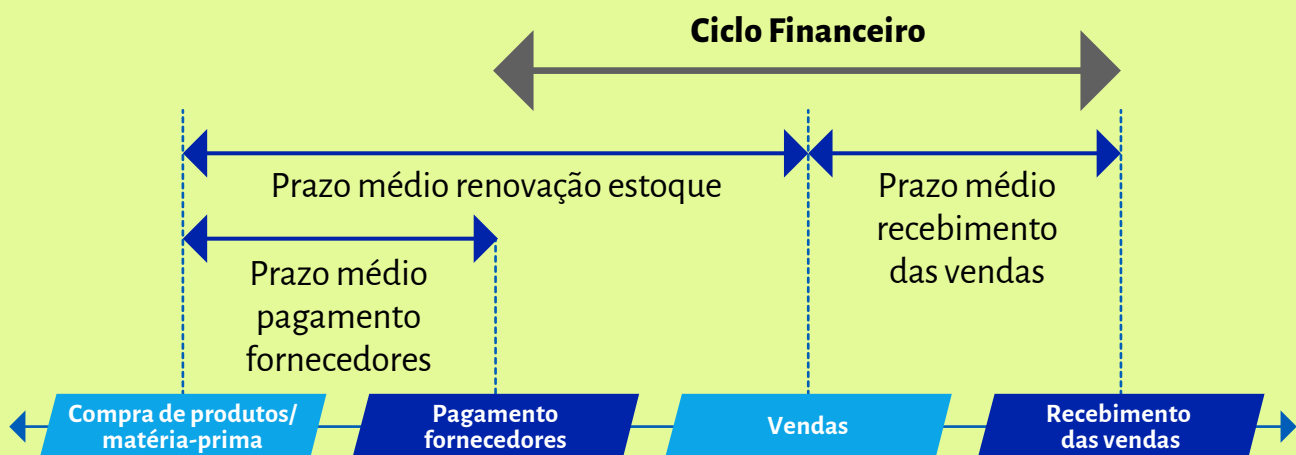
Quando falamos em Ciclo Operacional, estamos nos referindo aos acontecimentos que dizem respeito à operacional comercial, que vai desde a compra dos produtos ou matéria-prima, pagamento desses insumos, passa pelo seu recebimento, produção, venda ao cliente final e o recebimento da venda.



Conforme é possível ver na imagem, quanto maior os prazos entre a compra do produto ou insumo e o recebimento integral da venda, maior é o ciclo financeiro. Esse cálculo é feito:

$$\text{Prazo Médio de Estoque} + \text{Prazo Médio de Recebimento} = \text{Ciclo Operacional}$$

Agora, quando falamos de Ciclo Financeiro, estamos nos referindo ao período entre o pagamento dos produtos ou insumos comprados até o recebimento integral da venda. Ou seja é o período de descaixe do dinheiro da empresa.



Conforme é possível ver na imagem, quanto maior o período que em o produto fica parado no estoque após seu pagamento e o prazo de parcelamento dado ao cliente na hora da venda, maior é o ciclo financeiro. Esse cálculo é feito:

$$\text{Prazo Médio de Estoque} + \text{Prazo Médio Recebimento} - \text{Prazo Médio de Pagamento} = \text{Ciclo Financeiro}$$

Como calcular Capital de Giro



Como calcular Capital de Giro

Existem diversas formas de se calcular a necessidade de Capital de Giro de uma empresa e não existe um método melhor do que o outro. O que irá determinar qual deles você irá utilizar são os dados disponíveis e a forma como você organiza seus controles de contas a pagar e receber.

Nesse material iremos detalhar o cálculo da necessidade de Capital de Giro a partir do método do Ciclo Financeiro. Para isso utilizaremos os dados abaixo para o exemplo:

Dados Loja Bom Bom (ano)

Receita de vendas: R\$ 245.000,00

Custo Mercadoria Vendida: R\$ 103.000,00

Estoque: R\$ 27.000,00

Compras no ano: R\$ 98.000,00

A receber clientes: R\$ 52.500,00

A pagar fornecedores: R\$ 13.700,00

Custo médio mensal da empresa: 8.200,00

Compras no ano: R\$ 98.000,00

A receber clientes: R\$ 52.500,00

A pagar fornecedores: R\$ 13.700,00

Custo médio mensal da empresa: 8.200,00

Calcular

1

Prazo Médio de Pagamento (PMP)

$PMP = (360 \times \text{a pagar fornecedores}) \div \text{compras no ano}$
 $PMP = (360 \times 13.700,00) \div 98.000,00$
 $PMP = 4.932.000 \div 98.000,00$
 $PMP = 50,32$
ou seja,
PMP = 51 dias

2

Prazo Médio de Recebimento (PMR)

$PMR = (360 \times \text{a receber cliente}) \div \text{receita de vendas}$
 $PMR = (360 \times 52.500,00) \div 245.000,00$
 $PMR = 18.900.000 \div 245.000$
 $PMR = 77,14$
ou seja,
PMR = 78 dias

3

Prazo Médio Renovação Estoque (PME)

$PME = (360 \times \text{estoque}) \div \text{CMV}$
 $PME = (360 \times 27.000,00) \div 103.000,00$
 $PME = 9.720.000 \div 103.000$
 $PME = 94,36$
Ou seja,
PME = 95 dias

4

Ciclo Financeiro (CF)

$CF = PMR + PME - PMP$
 $CF = 78 + 95 - 51$
CF = 122 dias

Conforme o exemplo, se o Ciclo Financeiro da empresa é de 122 dias, significa que a empresa precisa manter um Capital de Giro suficiente para o pagamento dos custos fixos e variáveis da empresa por 122 dias.

Cálculo da Necessidade de Capital de Giro (CG)

$CG = (\text{custo médio mensal} \div 30) \times \text{Ciclo Financeiro}$
 $CG = (8.200,00 \div 30) \times 122$
 $CG = 273,33 \times 122$
 $CG = 33.346,00$

No exemplo utilizado, a empresa necessita manter no Capital de Giro (caixa + banco + cliente a receber + estoque) o valor de R\$ 33.346,00 para garantir a sustentabilidade do negócio.

Vilões do Capital de Giro



Esteja muito atento a situações do dia a dia da empresa que prejudicam o seu caixa e ampliam a necessidade de **Capital de Giro:**

Inadimplência: ao não receber o recurso de uma venda, além de prejudicar o fluxo de caixa esperado, ele também amplia o custo da operação e, conseqüentemente o Capital de Giro. A inadimplência é um custo financeiro para o negócio, precisa ser mensurado e considerado na precificação do produto e no cálculo de ponto de equilíbrio.

Pagar fornecedor à vista ou antecipado: quando você compra um produto para revenda ou usar em um serviço, é comum que o prazo de pagamento seja menor do que o prazo de recebimento pelo cliente. Mas é importante sempre trabalhar para que essa diferença seja a menor possível. O pagamento à vista ou antecipado ao fornecedor ampliar muito a necessidade de Capital de Giro, pois aumenta o Ciclo Financeiro da empresa.

Vendas com prazo estendidos: esteja atento às práticas de mercado quanto a venda parcelada de produtos. Quanto maior o prazo de pagamento que você oferece ao seu cliente, maior é seu Ciclo Financeiro e, conseqüentemente, a necessidade de Capital de Giro.

Estoques elevados: ter produto disponível para venda é importante para conquistar o cliente. Mas cuide para que esse volume não seja exageradamente superior à necessidade real de oferta e variedade. Estoques elevados demais ampliar a necessidade de compra, os custos de armazenamento e manuseio, aumentam o risco de perda, obsolescência ou ruptura. Tudo isso aumenta a necessidade de Capital de Giro.

Como reduzir a necessidade de Capital de Giro



Como reduzir a necessidade de Capital de Giro

Conforme citamos anteriormente, quanto maior a estrutura da empresa, mais curtos os prazos de pagamento dos fornecedores e mais longos os prazos de pagamento para os clientes, maior será a necessidade de Capital de Giro. Por isso é muito importante adotar boas práticas que vão auxiliar você a reduzir a necessidade de ter tanto recurso no Capital de Giro.

Pesquise fornecedores: cuide para não ser dependente de um grupo pequeno de fornecedores, que podem impor prazos de pagamento curtos demais. Quanto mais fornecedores você possuir para comprar seus produtos ou insumos, maior poder de barganha nos prazos de pagamento você consegue.

Estoque do fornecedor: negocie para receber produtos em comodato do fornecedor. Ou seja, você armazena e vende os produtos sem ter tido a necessidade de comprá-los. E periodicamente você faz conferências de venda e os acertos financeiros dos produtos vendidos.

Tenha política de pagamento: é muito importante ter uma política clara de pagamento para seus clientes, definindo parcela mínima e prazos máximo de pagamento ou parcelamentos. Oriente sua equipe de vendas a não ofertar os parcelamentos máximos a não ser que seja fator crítico para fechar aquela venda.

Controle seu estoque: cuide com o volume de estoque parado na sua empresa. Ele é dinheiro parado e que, em momentos de apertos, podem obrigar você a vender com descontos para “desovar” os produtos parados. Isso prejudica mais ainda os resultados da sua empresa.

Cuidado com promoções dos fornecedores: tenha atenção nas promoções que os fornecedores fazem, exigindo compra mínima ou por lote. Entender o volume de vendas daquele produto é fundamental para não adquirir produtos que demorarão para ser vendidos. O desconto na compra pode se tornar juros bancários para pagar o fornecedor depois.

Controle os custos fixos: muito cuidado em incluir novos custos fixos na sua empresa, pois eles pressionam a necessidade de venda e de reserva de capital de giro. Se você precisa fazer uma nova contratação de serviços, comprar um novo equipamento ou contratar um novo colaborador, faça o exercício de entender qual custo fixo pode ser “cortado”.

Renegocie empréstimos: se você tem empréstimos com poucas parcelas e prestação alta, pode ser interessante ampliar o prazo de pagamento para reduzir o valor da parcela. Isso reduz o custo fixo e diminui a necessidade de Capital de Giro.

Precifique corretamente: ao efetuar corretamente as técnicas de precificação, você garante que seu preço de venda seja não apenas competitivo, mas que contemple todos os custos da empresa e o desejo de lucro. Com isso você consegue ter um melhor Ciclo Financeiro e reduzir a necessidade de Capital de Giro.



digital.sebraers.com.br

0800 570 0800