

EMPREEN- DER É PARA TODOS

feiradoempreendedor21.com.br



FEIRA DO
EMPREENDEDOR

Crédito Emergencial
*Entenda as linhas
disponíveis para você*

guia rápido
capital de giro



2020 © Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo - SEBRAE-SP

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

Presidente do Conselho Deliberativo

Tirso de Salles Meirelles

Diretor-superintendente

Wilson Martins Poit

Diretor Técnico

Ivan Hussni

Diretor de Administração e Finanças

Guilherme Campos Júnior

Unidade Gestão de Soluções e Transformação Digital

Gerente: Adriana de Barros Rebecchi

Curadoria de Conteúdo

João Carlos Natal

Conteudista

João Carlos Natal

Unidade Marketing e Comunicação

Gerente: Mariana Ribas

Coordenação de Marketing

Fernanda Cristina de Oliveira Almeida

Projeto gráfico e diagramação

Daniel Augusto de Resende Neves

versão: jul./2020

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo - SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1117 Paraíso CEP 01504 001 São Paulo SP

Telefone: (11) 3177 4806

www.sebraesp.com.br

Necessidade do capital de giro?

O capital de giro é aquele dinheiro que a empresa precisa ter para funcionar por um determinado tempo. Mas como calcular esse determinado tempo? O que deve ser pensado no momento de definir esse valor? O que interfere no cálculo? Quando a empresa realiza os pagamentos aos seus fornecedores de bens ou serviços antes do recebimento de seus clientes, identifica-se claramente uma necessidade permanente de investimento em capital de giro.

A necessidade de investimento em capital de giro também depende do volume de atividades da empresa e da sua política de crédito, ou seja, quanto maior for o financiamento estendido aos clientes (vendas efetuadas a prazo), maior será a necessidade do capital de giro. Quando falamos em redução dessa dependência, devemos proceder a uma aproximação desse prazo (Contas a Receber X Contas a Pagar), pois quanto menor for o prazo entre as entradas e saídas de recursos também menor será a necessidade da empresa.

Necessidade do capital de giro?

A necessidade de capital de giro é uma equação que o empresário deve fazer levando em consideração o estoque, o cliente e o fornecedor, que é chamado de cálculo financeiro em dias. Mas não é tão simples assim definir esses valores, já que o prazo total do empresário depende de prazos de pagamento do cliente e do fornecedor, além de levar em consideração outros diversos fatores, como giro de estoque, recebimento do cliente, entre outros.

Portanto, basicamente o cálculo deve ser feito da seguinte forma:

***PME (prazo médio do estoque)
+ PMR (prazo médio de Recebimento dos clientes)
- PMP (prazo médio de pagamento)
= ciclo financeiro em dias (necessidade em dias de capital de giro)***

Importante destacar que uma empresa bem administrada passa necessariamente pelo conhecimento e correta administração do seu capital de giro.

Prazo Médio dos Estoques (PME)

O **PME (Prazo Médio de Estocagem e/ou dos Estoques)** é um indicador importante para o cálculo do capital de giro da empresa e principalmente para a determinação do seu Ciclo Econômico, Operacional e Financeiro.

O **prazo médio** indica quantos dias, semanas ou meses a empresa mantém os estoques, portanto esse índice demonstra quanto dias, em média os produtos ficam estocados na empresa antes de serem vendidos.

O **Estoque Médio** diz respeito à média do estoque. Isto é, a soma do estoque inicial com o estoque final, dividido por dois. Para conhecer esse cálculo, o empresário precisa conhecer o valor do seu estoque do início do ano, o valor das suas compras anuais e o valor do seu estoque final. É possível fazer uma média móvel dos valores, por exemplo, se estamos no mês de dezembro e o ano ainda não terminou, podemos utilizar o período de dezembro do ano anterior a novembro do ano corrente ou podemos utilizar os valores dos anos anteriores para obter uma média.

A fórmula a ser utilizada para o cálculo do **PME é o Valor Médio dos Estoques dividido pelo Custo da Mercadoria Vendida, sendo o resultado dessa divisão multiplicado por 360 para verificarmos em dias a permanência dos estoques anualmente na empresa.** Para fazermos esse cálculo devemos calcular antes o Valor Médio dos Estoques e o Custo da Mercadoria Vendida. E como calculamos o Valor Médio dos Estoques e o Custo da Mercadoria Vendida?

É fácil: **para o cálculo do Valor Médio dos Estoques** soma-se o valor do Estoque Inicial ao valor do Estoque Final do período e o resultado da soma é dividido por dois. Pronto, chegamos ao resultado!

Para o cálculo do Custo da Mercadoria Vendida deve-se somar o valor do Estoque Inicial ao valor das Compras de mercadorias no período e subtrair o valor do Estoque Final.

O **Custo da Mercadoria Vendida** corresponde ao valor dos produtos que foram comercializados pela empresa durante determinado período.

Importante dizer que o resultado final do PME costuma ser expresso em dias. Quanto maior o valor/dias, mais tempo os estoques permanecem na empresa. Normalmente, o valor máximo não deve ser superior a um ano.

Prazo Médio de Recebimento dos Clientes (PMR)

O **PMR (Prazo Médio de Recebimento dos Clientes)** é um indicador importante para o cálculo do capital de giro da empresa e principalmente para a determinação do seu Ciclo Econômico Operacional e Financeiro.

O prazo médio indica o **“tempo médio”** em dias entre a venda e o efetivo recebimento dos seus clientes, portanto esse índice demonstra quantos dias, em média, demora a entrada de recursos no seu caixa.

Vimos que, oferecer aos clientes prazos e condições de pagamentos melhores é um atrativo e um motivador para o aumento das vendas, mas é necessário compreender que o prazo de recebimento impacta diretamente no fluxo de caixa e no seu Ciclo Operacional, pois quanto maior for o prazo de recebimento, maior será a Necessidade do capital de giro e vice-versa.

A fórmula a ser utilizada para o cálculo do **PMR é o valor atual das Duplicatas a Receber (contas a receber) dividido pelo resultado do valor das Vendas anuais, dividido por 360 dias e/ou o valor atual das Duplicatas a Receber (contas a receber) e dividido pelo resultado do valor das Vendas anuais vezes 360 dias.** O resultado será o prazo médio de recebimentos em dias.

A melhor forma de verificar o **“PMR IDEAL”** é olhar para dentro da empresa e entender a sua contrapartida, ou seja, o PMP (Prazo Médio de Pagamentos) e, com isso, compreender que aumentando seu PMR, você diminuirá a entrada de faturamento no caixa e precisará desses recursos para manter seu PMP em ordem.

Portanto, é muito importante estar atento ao indicador PMR, pois ele demonstra qual é o seu prazo médio de recebimento das vendas ou em uma linguagem mais simplificada: **Quanto tempo em média leva para que você receba de seus clientes.**

Prazo Médio de Pagamentos (PMP)

O **PMP (Prazo Médio de Pagamentos)** é um indicador importante para o cálculo do capital de giro da empresa e, principalmente, para a determinação do seu Ciclo Econômico Operacional e Financeiro.

O prazo médio indica o **“tempo médio”** em dias entre a compra e o efetivo pagamento aos seus fornecedores, portanto esse índice demonstra quantos dias, em média, ocorre a saída de recursos no seu caixa.

Sabemos que receber dos fornecedores prazos e condições de pagamentos melhores é um atrativo e um motivador para o aumento das compras, mas é necessário compreender que o prazo de pagamento impacta diretamente no fluxo de caixa e no seu Ciclo Operacional, pois quanto menor for o prazo de pagamento, maior será a Necessidade do capital de giro e vice-versa.

A fórmula a ser utilizada para o cálculo do **PMP dos fornecedores é o valor a pagar aos fornecedores (contas a pagar), dividido pelo resultado do valor das Compras, multiplicado por 360 dias.** O resultado será o prazo médio de pagamento em dias.

Para obter o valor das COMPRAS é preciso utilizar outra fórmula, que é a do Custo das Mercadorias Vendidas. O cálculo desse índice é feito da seguinte forma:

$$CMV = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$$

Sendo:

CMV (Custo das Mercadorias Vendidas)

EI (Estoque Inicial)

C (Compras)

EF (Estoque Final)

$$\text{Portanto, Compras} = CMV - EI + EF$$

Trabalhando com as duas fórmulas chegamos ao resultado desejado.

A melhor forma de verificar o “PMP IDEAL” é olhar para dentro da empresa e entender a sua contrapartida, ou seja, o PMR (Prazo Médio de Recebimentos) e com isso compreender que diminuindo seu PMP aos fornecedores, diminuirão os recursos disponíveis no caixa, conseqüentemente também é importante a redução do PMR e vice-versa.

Portanto, é muito importante estar atento ao indicador PMP, pois ele demonstra qual é o seu prazo médio de pagamento das compras ou em uma linguagem mais simplificada: **Quanto tempo em média leva para que você pague os seus fornecedores.** Quanto maior for o seu prazo médio de pagamento, melhor para o fluxo de caixa da empresa. Assim, dá tempo de você vender, receber pela venda e pagar o fornecedor sem depender de capital de terceiros (empréstimo). Esse cálculo deve ser realizado mensalmente para que a empresa tenha um controle efetivo da sua situação financeira.

Se você tem dificuldades em cuidar do marketing, finanças, administração ou mesmo a área jurídica da sua empresa, você pode contar com a consultoria do Sebrae-SP e tirar suas dúvidas diretamente com os especialistas em cada tema.

As conversas remotas são feitas via atendimento telefônico ou online e são totalmente gratuitas.

CONSULTORIA ON-LINE SEBRAE

FÁCIL, RÁPIDO E **GRATUITO**

***UM EXÉRCITO DE CONSULTORES
DISPONÍVEIS PARA VOCÊ E PARA
A GESTÃO DA SUA EMPRESA***

AGENDE SUA CONSULTORIA
0800 570 0800

SEBRAE

