



MUST
UNIVERSITY
FLORIDA - USA

Capital de Giro e a Variação da Receita





Capital de Giro e a Variação da Receita

Conteúdo organizado por **Luciana Reis Julio** em 2022 do livro **O Modelo Dinâmico de Gestão Financeira**, publicado em 2015 por Michel Fleuriet e Rodrigo Zeidan, pela editora **Alta Books**.

Objetivos de Aprendizagem

- Analisar o ciclo financeiro X receita.

Introdução

A receita de vendas irá se modificar conforme a sazonalidade e os impactos mercadológicos. Quanto mais uma empresa vende, maior a renovação do estoque e conseqüentemente aumenta o prazo médio de renovação do estoque. O prazo de recebimento, portanto, deve ser planejado para que a empresa tenha um ciclo financeiro factível.

O ciclo financeiro é o tempo decorrido entre o instante em que a empresa paga ao fornecedor e o momento em que recebe as vendas do cliente. Para esse período, ela precisa obter financiamento. Algumas empresas conseguem esse financiamento através de negociações com fornecedores, porém dependendo da atividade da empresa, esse financiamento pode ser mais custoso e demorado, mas um fato é incontestável: Quanto maior o ciclo financeiro maior a necessidade de capital de giro e maior o custo operacional principalmente em tempos de crises. Veremos alguns exemplos práticos

1. Ciclo Financeiro e Projeção da Receita Bruta

O cálculo do Ciclo financeiro em relação a projeção de vendas pode ser realizado pela seguinte equação:

$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{NCG} \times 360 / \text{receita bruta}$$

(360 dias = quantidade de dias do ano financeiro).

Suponha uma empresa com NCG igual a R\$ 1.000 e vendas brutas anuais de R\$ 2.000. A empresa tem um ciclo financeiro de 180 dias, ou seja, necessita ter o equivalente à metade do faturamento anual de recursos permanentes para financiar sua necessidade de capital de giro, para não precisar recorrer a empréstimos de curto prazo. Mas alguns fatores que não dependem da gestão empresarial podem impactar no ciclo financeiro de uma empresa:

1.1 Sazonalidade

Negócios sazonais, empresas nas quais os volumes de vendas são irregulares, irão ter uma NCG sazonal também, sendo que em alguns meses será apresentada com valor baixo e super-estimada em outros períodos.



1.2 Crescimento Empresarial

Vender mais significa gastar mais e conseqüentemente aumentar a NCG. Veja um exemplo prático:

A empresa Rio Gelado aumentou suas vendas de R\$ 300.000 para R\$ 450.000,00 por ano. Seu ciclo financeiro é de 120 dias. Portanto teremos:

$R\$ 300.000 / 360 \text{ dias} = 1.000 \text{ vendas diárias.}$

$NCG = 120 \text{ dias} * 1000 = R\$ 120.000$

Aumentando as vendas teremos:

$R\$ 450.000 / 360 = 1.250 \text{ vendas diárias;}$

$NCG = 120 \text{ dias} * 1250 = R\$ 150.000$

Houve um crescimento de R\$ 30.000 de NCG para que a empresa possa aumentar suas vendas de R\$300.000 para R\$ 450.000

1.3 Recessão

Um momento de recessão pode reduzir as vendas e conseqüentemente aumentar a quantidade de produtos em estoque e um aumento das contas a receber. Observe um exemplo prático.

A empresa Rio Gelado teve uma queda de 1000 vendas diárias para 700 vendas diárias (30%). Seu ciclo financeiro é de 120 dias e mesmo com a queda nas vendas, a empresa não reduziu o seu ciclo operacional e em razão da redução das vendas decidiu aumentar o parcelamento dos clientes, e não negociou aumento de prazo com os seus fornecedores, portanto, seu ciclo financeiro passou a ser de 150 dias.

Veja como ficaram a NCG = $150 * 800$ vendas = R\$ 120.000. Veja que não reduziu a NCG o que pode causar um prejuízo no final do período.

Nesse caso, se a empresa tiver um saldo de tesouraria negativa, terá que buscar opções de financiamento no mercado.

Para Fleuriet e Zeidan (2015), o impacto da inflação pode refletir no volume de vendas, além do aumento da matéria prima, custos e conseqüentemente aumento da NCG.

1.4 Mudança nos processos de manufatura

Veja o exemplo prático: A empresa Rio Gelado vende R\$ 300.000 do seu principal produto e acrescenta um novo produto na operação. Ciclo Financeiro de 120 dias.

Os dois produtos vendem juntos R\$ 360.000,00 porém o produto B tem um ciclo financeiro de 180 dias. Então temos

Produto A = NCG = 120.000

Produto B = NCG = $60.000 * 180$ = R\$ 10.800

A empresa tem que financiar um aumento de R\$ 10.800 de NCG.

2. Calculando o Ciclo Financeiro

O cálculo do ciclo financeiro possibilita prever a necessidade de capital de giro em função de uma alteração nas políticas de prazos médios ou no volume de vendas. Veja a fórmula do Ciclo Financeiro:

onde

CF = Ciclo Financeiro

RB = Receita Bruta

$$CF = \frac{NCG \times 360 \text{ dias}}{\text{Receita Bruta} - \text{Devoluções}}$$

Veja o Exemplo:

A Empresa Seja Feliz teve um Faturamento de R\$ 700.000 e apresentou o Balanço Patrimonial abaixo, calcule:

ATIVO	31/12/2016	PASSIVO	31/12/2016
Ativo Circulante	1.000.000,00	PASSIVO CIRCULANTE	220.000,00
Caixas e Bancos	300.000	Fornecedores	80.000
Aplicações Financeiras	400.000	Financ. Pagar	20.000
Duplicatas a Receber	250.000	Contas Diversas	30.000
Estoques	50.000	Dividendos a Pagar	50.000
		Impostos	40.000
		Passivo Não Circulante	225.000
Ativo Não Circulante	1.040.000	Exigível a Longo Prazo	225.000
Realizável a Longo Prazo	120.000	Financiamento a Pagar	125.000
Empréstimos a Terceiros	120.000	Empréstimo Longo Prazo	100.000
Imobilizado	900.000	Patrimônio Líquido	1.595.000
Edifícios	900.000	Capital Social	720.000
Intangível	20.000	Lucros e Prejuízos Acumulados	875.000
Marcas e Patentes	20.000		
Total do Ativo	2.040.000,00	Total do Passivo	2.040.000,00

Vamos Calcular:

- a) Necessidade Líquida de Capital de Giro (NCG), sabendo que a Receita Bruta foi de R\$ 700.000

$$\text{Ativo Cíclico} - \text{Passivo Cíclico} = 300.000 - 150.000 = \text{R\$ } 150.000 \text{ (NCG)}$$

- b) Ciclo Financeiro

$$\text{CF} = \text{NCG} * 360 / \text{Receita Bruta}$$

$$\text{CF} = 150.000 * 360 / 1.000.000 = 54 \text{ dias}$$

- c) A Empresa pretende aumentar o faturamento para R\$ 1.300.000, sem aumentar o CF qual deverá ser a nova Necessidade de Capital de Giro?

$$\text{Nova NCG} = \frac{54 * 1.300.000}{360} = 195.000$$

Para aumentar o faturamento a empresa terá que aumentar a sua NCG de R\$ 150.000 para R\$ 195.000 com o mesmo ciclo financeiro.

Em Resumo

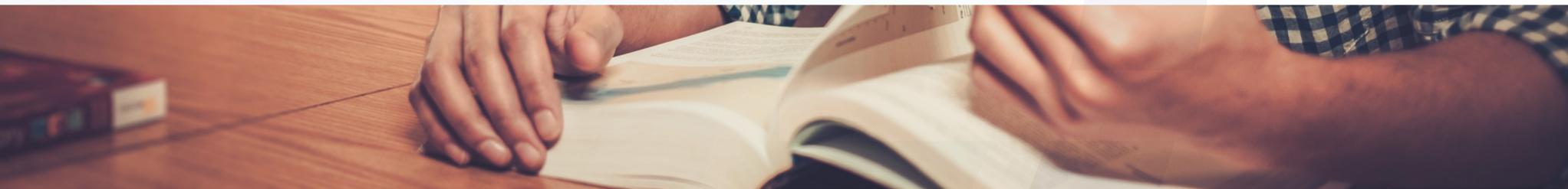
Nessa unidade foi abordado o cálculo da Necessidade de Capital de Giro decorrente do aumento das vendas. Vender mais requer gastos maiores, por isso o crescimento das vendas deve ser planejado e assim como o Ciclo Financeiro. O planejamento do aumento das vendas e NCG devem considerar fatores externos como sazonalidade e recessão.

Saiba Mais

O orçamento empresarial é a técnica de planejar recursos financeiros e que tem como finalidade realizar o plano estratégico da empresa com um mínimo de esforço.

O orçamento das receitas compreende principalmente a projeção do faturamento mês a mês ao longo do período orçado. No entanto, o orçamento das receitas deve considerar os juros sobre aplicações financeiras, os dividendos recebidos de controladas ou coligadas e o produto da venda de investimentos ou de imobilizado. O principal objetivo do orçamento das receitas é projetar quanto a empresa disporá para gastar e para investir ao longo do período orçado.

Na ponta da língua

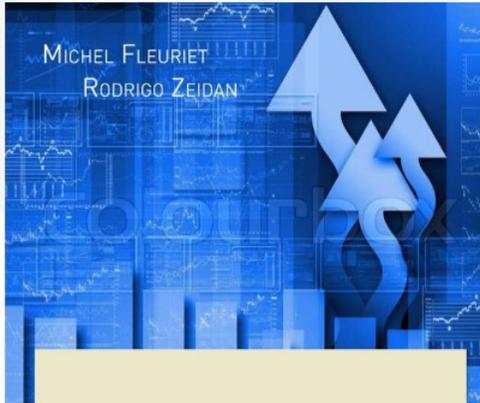


Referências Bibliográficas

COSTA Luiz Guilherme; LYND Miriam; **Análise econômico-financeira**. Editora FGV, 2018.

FLEURIET, Michel; ZEIDAN, Rodrigo. **O Modelo Dinâmico de Gestão Financeira—**. Alta Books Editora, 2015.





O MODELO DINÂMICO
DE GESTÃO FINANCEIRA



LIVRO DE REFERÊNCIA:

O modelo dinâmico de gestão financeira

Michel Fleuriel e Rodrigo Zeidan

Alta Books, 2015



MUST
UNIVERSITY
FLORIDA - USA