



ADM002-ADMINISTRACAO FINANCEIRA

Administração do Capital de Giro

Prof. Rodrigo Abbade da Silva

Propriedade de Rodrigo A. S.

Administração de contas a receber

- 2º componente de CCC (ciclo de conversão de caixa) é o PMR (prazo médio de recebimento)
- PMR: venda a prazo até entrada no caixa

Administração de contas a receber

Venda a
prazo

Cliente paga
no banco
boleto

Empresa
recebe no
caixa

Gestão de crédito
aos clientes da
empresa

Recebimento e
processo de
pagamento

Propriedade de Rodrigo A. S.

Administração de contas a receber

- Objetivo: gerir o PMR no sentido de:
 - ✓ Cobrar as contas a receber o mais rápido possível, sem perder vendas devido a técnicas muito agressivas de cobrança.
- Há três meios de alcançar o objetivo:
 - Seleção de padrões de crédito
 - Termos de crédito
 - Monitoramento de crédito

Seleção de padrões de crédito

- Requisitos mínimos para conceder crédito ao cliente.
- ❖ Cinco Cs do crédito (alto valor de crédito):
 1. Caráter: o histórico de cumprimento de obrigações pelo cliente.
 2. Capacidade: a capacidade do solicitante de honrar o crédito pedido, julgada com base na análise de demonstrações financeiras, com ênfase nos fluxos de caixa disponíveis para o pagamento de dívidas
 3. Capital: a relação entre a dívida do solicitante e seu patrimônio líquido

Seleção de padrões de crédito

4. colateral: o valor dos ativos que o solicitante dispõe para dar garantia do crédito. Quanto maior o valor dos ativos disponíveis, maior a chance de que a empresa concedente recupere os fundos, em caso de inadimplência dos devedores.

5. Condições: as condições econômicas gerais e setoriais e quaisquer condições especiais vinculadas a uma transação específica.

OBS: não resulta em aprovação ou rejeição de crédito. O analista financeiro deve decidir isso.

Scoring de crédito (alto volume e baixo valor unitário)

- Base estatística para analisar a capacidade do cliente honrar suas dívidas
- Gera uma pontuação e a partir da política de crédito da empresa com nível de risco e pontuação a ser aceita já é definido se o crédito é aprovado ou recusado.
- Usado por empresas de cartões de crédito, bancos, lojas de departamento.
- Presume ser aceitável conceder uma quantidade pequena de créditos errados. Pois, os certos geram ganhos que superam as perdas.

Relaxamento nos padrões de crédito

Efeitos do relaxamento dos padrões de crédito

Variável	Direção da variação	Efeito sobre o lucro
Volume de vendas	Aumento	Positivo
Investimento em contas a receber	Aumento	Negativo
Perdas com créditos incobráveis	Aumento	Negativo

Para que a empresa relaxe sua política de crédito: os ganhos adicionais no lucro devem superar os custos marginais

Gestão internacional de crédito

- Risco de oscilações na taxa de câmbio
- Risco de cruzar várias fronteiras (impostos)
- A maioria das empresas teme a perda muito mais do que aprecia os ganhos cambiais
- A maioria dos produtos exportados tem seu preço fixado em moeda local do importador. (exceto as *commodities*, maioria cotada em dólar)

Gestão internacional de crédito

- Exemplo: quando uma pessoa compra a prazo (pagar em 30 dias) um produto no Uruguai, ela paga em pesos. No dia do pagamento efetivo (30º dia), se o peso apreciar em relação ao real, o brasileiro pagará mais pelo bem adquirido.
- **Possível solução:** *Hedge* cambial para proteger as empresas de variações cambiais.

Termos de créditos

- Condições as quais a empresa concede o crédito ao cliente
- Exemplo:
 - ✓ 30 dias para pagar.
 - ✓ Valor do limite de crédito.
 - ✓ 10% de desconto em pagamento até o dia 10 de cada mês.

Desconto financeiro

- Incentivo para recebimento do cliente (R\$)
- Acelera os recebimentos
- O desconto reduz contas a receber e reduz lucro unitário
- Reduz créditos incobráveis (mais barato)
- Aumenta volume de vendas
- Necessário análise de custo-benefício para ser aplicada

Desconto financeiro

- Exemplo: O estado do Rio Grande do Sul, concede frequentemente descontos no pagamento integral do IPVA.

Propriedade de Rodrigo A. S.

Prazo de desconto

- Número de dias desde a concessão de crédito até quando o desconto permanece disponível
- Efeitos esperados de um aumento no período de desconto, vamos supor desconto no pagamento até o dia 20 de cada mês:
 1. Aumento nas vendas, aumenta o lucro
 2. Diminui créditos incobráveis, aumenta lucro
 3. Diminui lucro unitário, porque mais clientes aceitariam o desconto, diminui lucro.

Prazo de desconto

- 4. aumenta contas a receber, quem pagava cedo pagará mais tarde ainda com desconto
- 5. aumento número de clientes, em função das condições de crédito.

Propriedade de Rodrigo A. C.

Período de crédito

- O que ocorre se uma empresa aumentar seu período de crédito. Exemplo: de 30 para 60 dias para pagar:
 1. Aumento das vendas, aumento do lucro
 2. Aumento contas a receber, aumento contas irrecuperáveis, diminui lucro.
 3. Quanto mais longo o período, mais incertezas sobre a efetivação do pagamento, o cliente pode enfrentar dificuldades (desemprego).

Monitoramento do crédito

- Revisão constante se os clientes estão pagando as contas.
- Se o pagamento não ocorrer no dia o monitoramento deve alertar a empresa do problema
- Pagamentos atrasados geram aumento no prazo médio de recebimento (PMR) e aumento em contas a receber.

Monitoramento do crédito

- Duas técnicas são frequentemente utilizadas:
 - ✓ Prazo médio de recebimento (PMR)
 - ✓ Idade das contas a receber

Prazo médio de recebimento (PMR)

$$PMR = \frac{\textit{contas a receber}}{\textit{vendas média diária}}$$

- Empresa deve verificar se sua meta esta sendo cumprida. Exemplo: 30 dias de PMR.
- Se PMR efetivo esta aumentando com o tempo a empresa terá que rever suas politicas de contas a receber.
- Por isso, caso haja este problema, deve-se analisar a idade das contas em geral e especificas

Calculo da idade das contas a receber

- Divide as contas a receber e grupos de contas em função do momento em que foram originadas
- Classifica-se mês a mês até os últimos 4 meses passados
- Possibilita identificar percentual de saldo total de contas em aberto para receber em determinado período.

Técnicas comuns de cobrança

Técnica^a	Breve descrição
Cartas	Decorrido um determinado número de dias, a empresa envia uma carta em linguagem educada lembrando o cliente da conta em atraso. Se a conta não for paga dentro de um dado prazo após o envio da carta, envia-se outra, mais incisiva.
Telefonemas	Se as cartas não surtirem efeito, faz-se um telefonema ao cliente, solicitando o pagamento imediato. Se o cliente tiver alguma explicação aceitável, pode ser feito um acordo de prorrogação do prazo para pagamento. Às vezes, o telefonema é feito pelos advogados do credor.
Visitas pessoais	Essa técnica é mais comum em crédito ao consumidor, mas também pode ser utilizada com eficácia por fornecedores industriais. Enviar um vendedor ou cobrador para confrontar o cliente pode ser muito eficaz. O pagamento pode ser feito no ato.
Agências de cobrança	As empresas podem entregar contas que não consigam cobrar a uma agência ou advogado especializado nesse tipo de serviço. Os honorários costumam ser bastante elevados e a empresa pode ficar com menos da metade dos valores cobrados dessa maneira.
Medidas judiciais	Mover uma ação de cobrança é a medida mais extrema e uma alternativa ao uso de agências de cobrança. Um processo judicial não só é dispendioso, como também pode levar o devedor à falência, sem garantia de recebimento do valor em atraso.

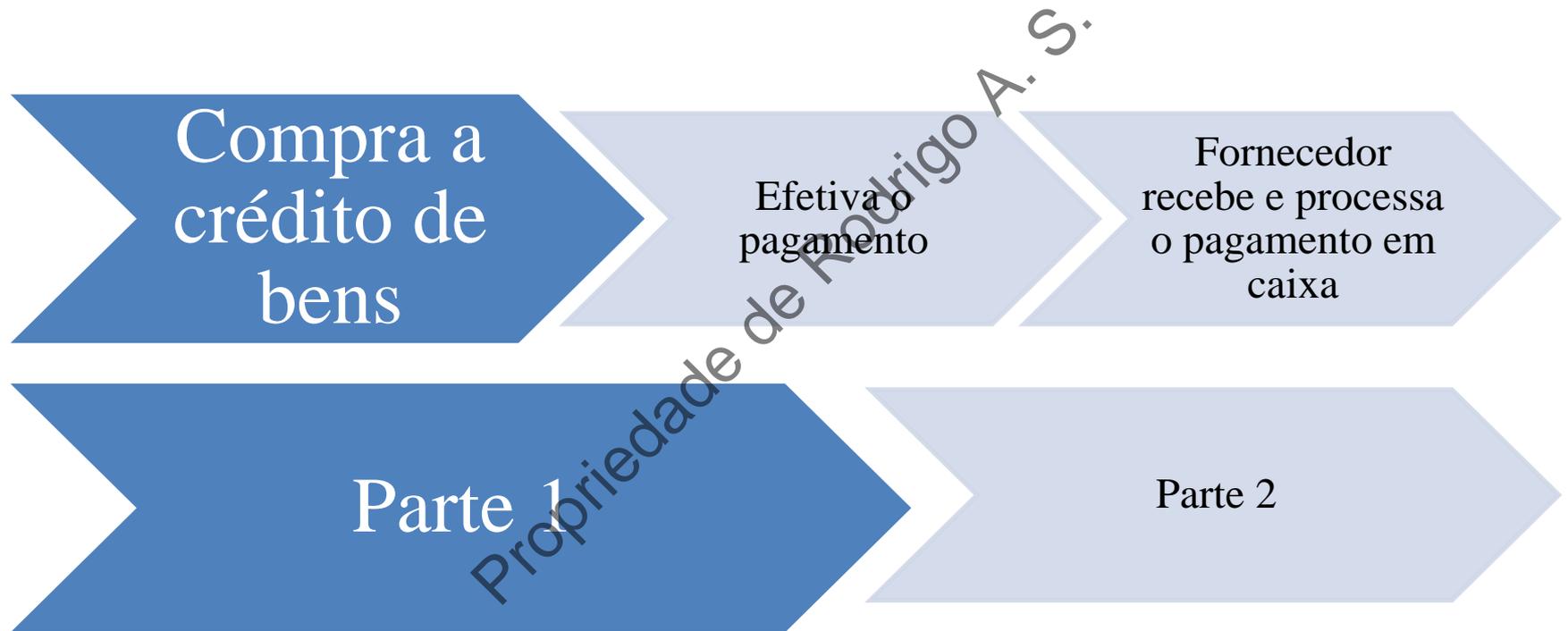
^a As técnicas encontram-se apresentadas na ordem em que costumam ser adotadas ao longo do processo de cobrança.

Administração de recebimentos e pagamentos

- 3º componente do ciclo de conversão de caixa (CCC) é o prazo médio de pagamento (PMP) divide se em duas partes

Propriedade de Rodrigo A. S.

Administração de recebimentos e pagamentos



Float

- O que é *float*?
- ✓ Fundo enviados pelo pagante, mais ainda não disponível para o recebedor.
- ✓ Objetivo: encurtar o prazo de recebimento e alongar o prazo de pagamento.
- ✓ Há 3 tipos de *float*.

Float

- *Float de postagem*: intervalo entre postagem do pagamento e seu recebimento pelo destinatário
- *Float de processo*: intervalo entre o recebimento do pagamento e seu depósito em conta da empresa.
- *Float de compensação*: intervalo entre o depósito do pagamento e o momento em que os fundos tornam-se disponíveis para empresa. Exemplo: prazo necessário até que um cheque seja compensado pelo sistema bancário.

Concentração de caixa

- Usar uma **única conta** em um **único banco** pode:
 - ✓ Acelerar os recebimentos
 - ✓ Reduzir custos
 - ✓ Agiliza as entradas de caixa
 - ✓ Mais capital disponível em curto prazo

Síntese: capital de giro

- A empresa deve manter um nível razoável de Capital de giro líquido (CGL)
- Equilibrar liquidez e risco
- Ciclo de conversão de caixa (CCC) deve ser curto.
- Aumentar giro dos estoques
- Encurtar prazo de recebimento (clientes)
- Alongar prazo de pagamento (fornecedores)
- Foco em maximizar o preço da ação.

A cartoon illustration of Wile E. Coyote from the Looney Tunes. He is shown in a state of confusion or dizziness, standing in a tunnel with concentric orange and red rings that create a hypnotic effect. He has his arms outstretched and a wide-eyed, unbalanced expression. A blue speech bubble is positioned in the upper right corner of the image.

Por hoje é só
pessoal!!!

Propriedade de Rodrigo A. S.