

FAPAS

Gestão Financeira II

Prof. Alexandre Silva de Oliveira, Dr.

O que é FINANÇAS?

- “A arte e a ciência de administrar fundos”.
 - Finanças ocupa-se do processo, das instituições, dos mercados e dos instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre pessoas, empresas e governos.
- Disciplina que estuda a *transferência de recursos*, notadamente financeiros, entre pessoas e empresas *ao longo do tempo*.

Áreas Tradicionais de Finanças

Mercado de Capitais

- Estuda a interação entre demanda e oferta de recursos financeiros nos diversos mercados financeiros
- Concentra-se no estudo da eficiência dos mercados e na precificação de ativos e avaliação de riscos

Finanças Corporativas

- Estuda os mecanismos de interação das empresas com os mercados de capitais
- Concentra-se nas relações entre a empresa e os seus vários fornecedores de capital
- Deriva regras ótimas de decisão financeira

Finanças Corporativas

“Toda decisão tomada por uma empresa tem implicações financeiras e qualquer decisão que afete suas finanças é uma decisão sobre finanças corporativas”



Principais Perguntas

As teorias e os modelos em finanças são ferramentas para entender, analisar e resolver problemas:

- Onde investir ?
- Que recursos investir ?
- Como distribuir os resultados ?



As Decisões Financeiras

Decisão de Investimento

- Onde alocar os recursos da empresa?
- Como medir o retorno dessa alocação?
- Quais são os riscos da alocação?
- Quando deve-se desalocar os recursos?

Decisão de Financiamento

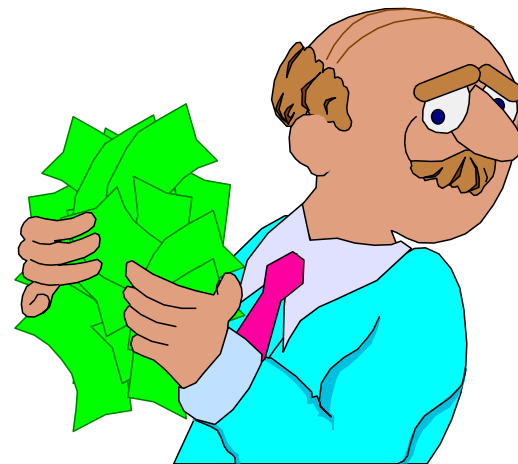
- Onde obter os recursos para a empresa?
- Como medir os custos desses recursos?
- Quais são os riscos de cada fonte de recursos?
- Quando deve-se restituir os recursos?

Qual o objetivo da empresa?

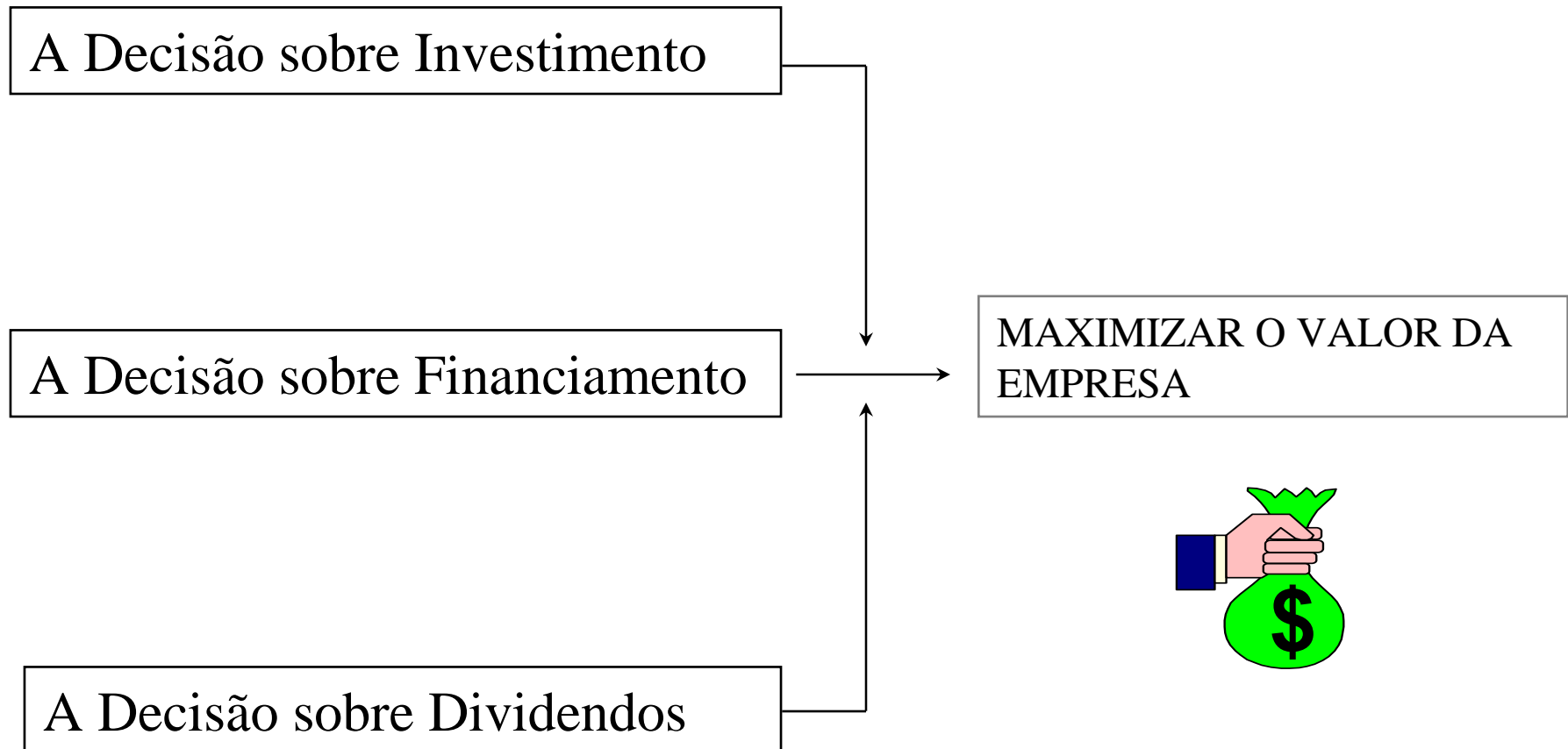
- Maximização do Lucro?
- Minimização do Risco?

Qual o objetivo da empresa?

Maximização da Riqueza dos
Proprietários!



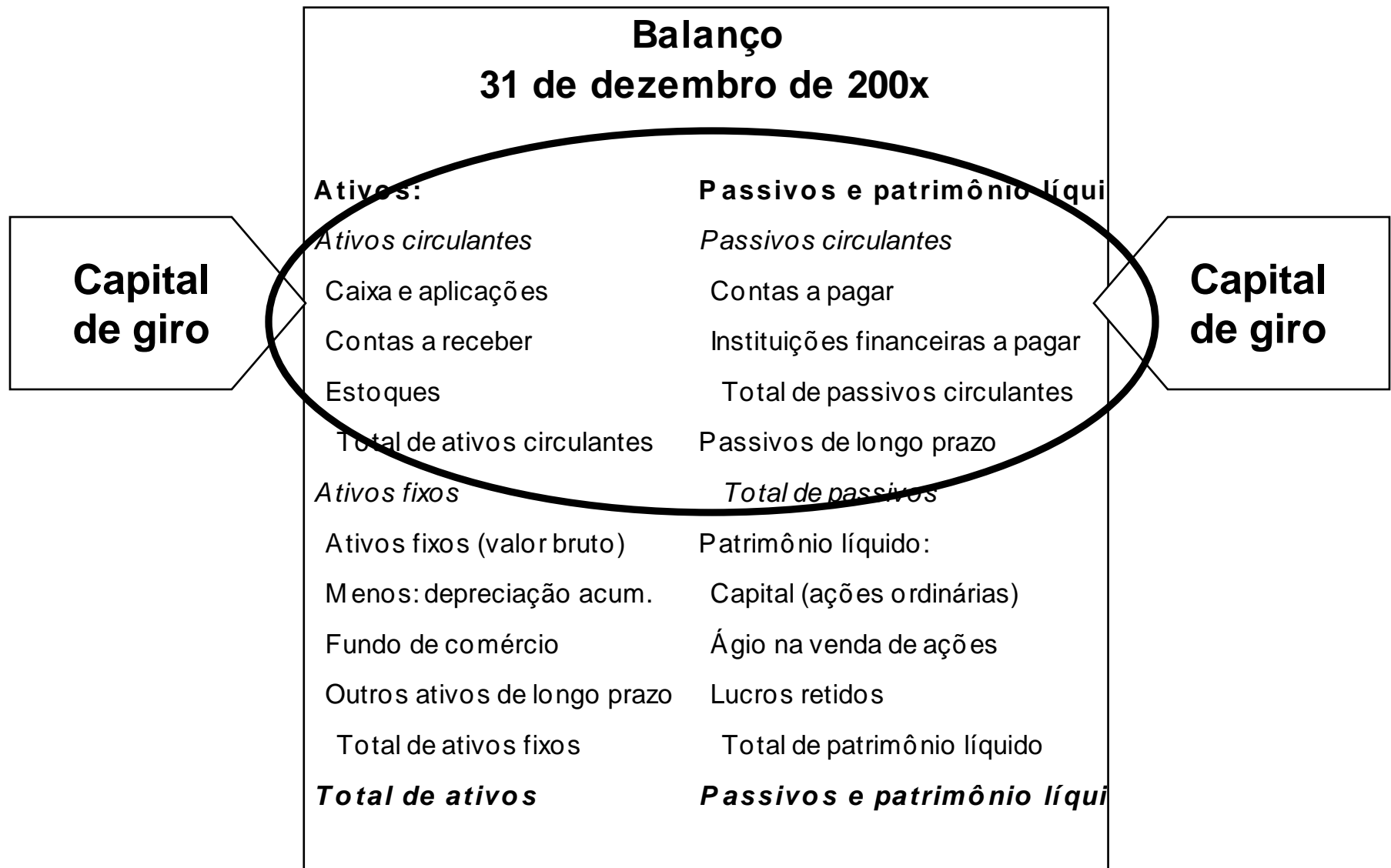
Decisões e Objetivo...



Liquidez e Rentabilidade

- Liquidez
- Rentabilidade
- Liquidez x Rentabilidade

Capital de Giro



Capital de Giro

- Administração de capital de giro refere-se à administração dos ativos e passivos circulantes;
- Tem importante participação no desempenho operacional;
- Envolve dois aspectos fundamentais:
 - Sincronismo das entradas e saídas monetárias; e
 - Nível de atividade da empresa.

Capital de Giro

- CG representa o valor dos recursos aplicados pela empresa para movimentar o ciclo operacional.



Capital de Giro (CG)

- Ciclo operacional (CO): intervalo de tempo decorrente entre a entrada de matéria-prima na empresa até o recebimento das vendas dos produtos acabados resultantes.

$$CO = IME + PMC$$

- Ciclo de Conversão de Caixa (CCC): é o prazo desde o pagamento aos fornecedores até o recebimento com a venda do produto final.

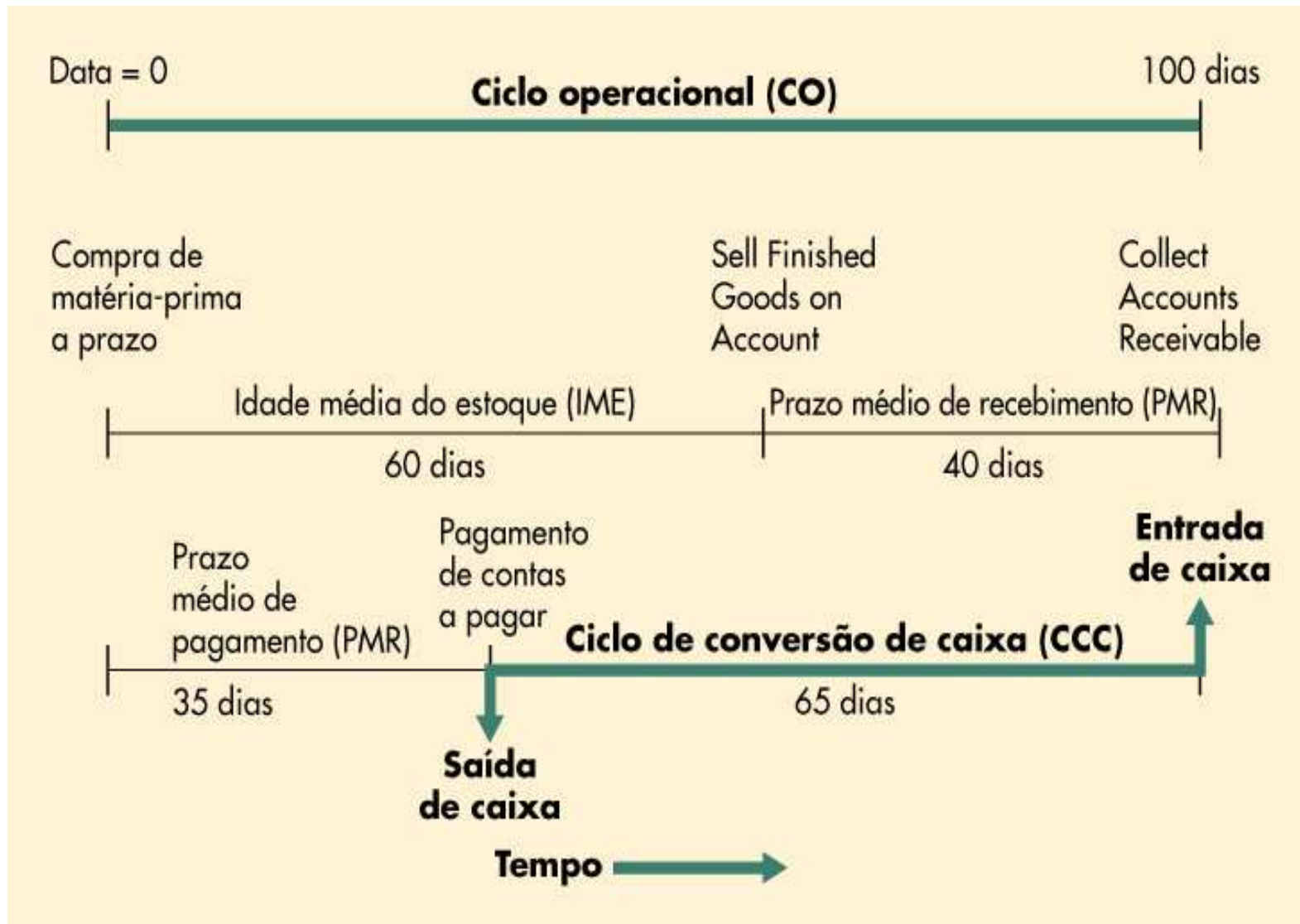
$$CCC = CO - PMP = IME + PMC - PMP$$

Cálculo do ciclo de conversão de caixa

A MAX, atacadista de alimentos, tem faturamento anual de R\$10 milhões. O custo de produtos vendidos representa 75% das vendas e as compras equivalem a 65% do custo dos produtos vendidos. A idade média do estoque (IME) é igual a 60 dias, seu prazo médio de recebimento (PMR) é de 40 dias e o prazo médio de pagamento (PMP) é de 35 dias.

Usando os valores dessas variáveis, obtém-se um ciclo de conversão de caixa de 65 dias ($60 + 40 - 35$), apresentado na linha de tempo na figura a seguir.

Cálculo do ciclo de conversão de caixa



Cálculo do ciclo de conversão de caixa

Os recursos aplicados pela MAX no ciclo de conversão de caixa, supondo um ano de 360 dias, são:

Estoque	= (\$10,000,000 x 0,75) x (60/360)	= \$ 1,250,000
+ Contas a receber	= (10,000,000 x 40/360)	= 1,111,111
- Contas a pagar	= (10,000,000 x 0.75 - 0.65) x (35/360)	= <u>473,958</u>
	= Recursos aplicados	= <u>\$ 1,887,153</u>

Evidentemente, a redução da IME ou do PMR ou a ampliação do PMP diminuirá o ciclo de conversão de caixa, reduzindo assim o volume de recursos que a empresa precisaria aplicar nas operações.

Exigências de financiamento do CCC

Exigências de financiamento permanentes e sazonais

- Se as vendas de uma empresa forem constantes, então seu investimento em ativos operacionais também será constante e a empresa terá exigências de financiamento permanentes.
- Se as vendas forem cíclicas, então o investimento em ativos operacionais variará com o passar do tempo, levando à necessidade de financiamento sazonal além do financiamento permanente de seu investimento mínimo em ativos operacionais.

Exigências de financiamento do CCC

Exigências de financiamento permanentes e sazonais

A Riachuelo mantém, em média, R\$ 50.000 em caixa e títulos negociáveis, R\$ 1.250.000 em estoques e R\$ 750.000 em contas a receber. As atividades da empresa são muito estáveis, de modo que seus ativos operacionais podem ser considerados permanentes. Além disso, as contas a pagar de R\$ 425.000 também são estáveis. Portanto, a Riachuelo tem um investimento permanente em ativos operacionais de R\$ 1.625.000 ($R\$ 50.000 + R\$ 1.250.000 + R\$ 750.000 - R\$ 425.000$). Esse montante seria igual à exigência de financiamento permanente.

Exigências de financiamento do CCC

Exigências de financiamento permanentes e sazonais

A Vence Tudo Ltda., que fabrica máquinas e implementos agrícolas, ao contrário, apresenta exigências de financiamento sazonais. A empresa tem vendas sazonais, com o pico associado às compras de máquinas e implementos à safra. Ela possui, como mínimo, R\$ 25.000 em caixa e títulos negociáveis, R\$ 100.000 em estoques e R\$ 60.000 em contas a receber. Nos períodos de pico, o estoque eleva-se para R\$ 750.000 e suas contas a receber sobem para R\$ 400.000. Para tirar proveito de eficiências na produção, a Vence Tudo produz os implementos em ritmo constante o ano inteiro. Isso faz com que as contas a pagar permaneçam constantes no nível de R\$ 50.000 durante o ano inteiro.

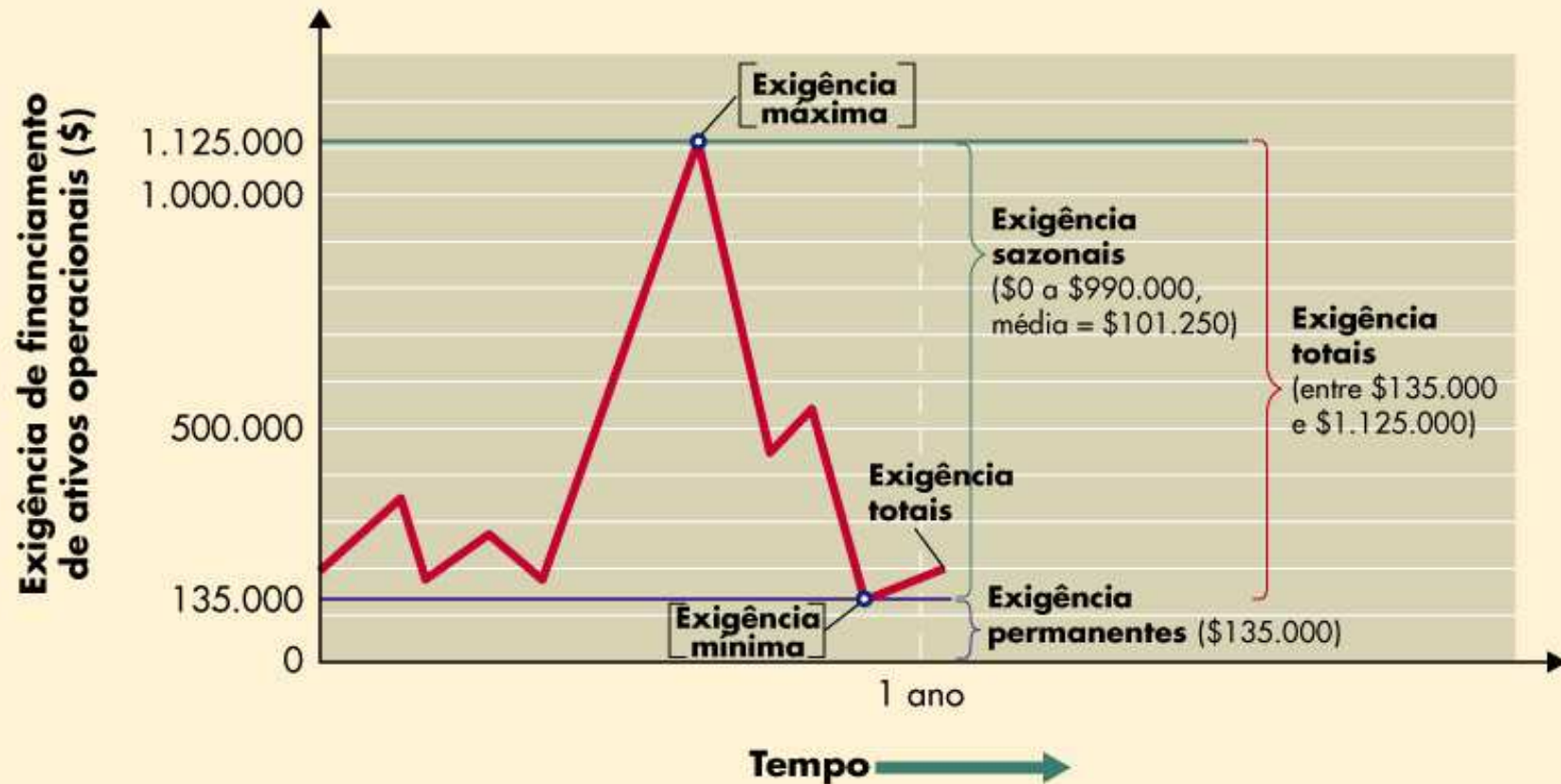
Exigências de financiamento do CCC

Exigências de financiamento permanentes e sazonais

Portanto, tem necessidade de financiamento permanente, causada por seu nível mínimo de ativos operacionais, de R\$ 135.000 (R\$ 25.000 + R\$ 100.000 + R\$ 60.000 – R\$ 50.000), e necessidades de financiamento sazonais (acima das necessidades permanentes) de R\$ 990.000 [(R\$ 25.000 + R\$ 750.000 + R\$ 400.000 – R\$ 50.000) – R\$ 135.000]. As necessidades totais de financiamento da empresa para ativos operacionais variam de um mínimo de R\$ 135.000 (permanentes) a um pico sazonal de R\$ 1.125.000 (R\$ 135.000 + R\$ 990.000) como é mostrado na figura a seguir.

Exigências de financiamento do CCC

Exigências de financiamento permanentes e sazonais



Estratégias de gestão do CCC

1. Girar o estoque com a maior velocidade possível, sem faltas que resultem em vendas perdidas.
2. Cobrar as contas a receber com a maior rapidez possível, sem perder vendas em consequência do uso de técnicas de cobrança muito agressivas.
3. Gerir os tempos de correspondência, processamento e compensação para reduzi-los ao cobrar dos clientes e aumentá-los ao pagar aos fornecedores.
4. Efetuar o pagamento das contas a pagar com a maior lentidão possível, sem prejudicar a classificação de crédito da empresa.

Administração dos Estoques

Administração de estoques

Fundamentos de estoques

- Classificação de estoques:
 - matérias-primas – itens adquiridos para consumo na fabricação de um produto final;
 - produção em andamento – todos os itens ainda sendo processados na produção;
 - produtos acabados – itens produzidos, mas ainda não vendidos.

Técnicas de administração de estoques

Sistema ABC

- O sistema ABC classifica os estoques em três grupos, em ordem decrescente de importância, baseado no montante investido em cada item.
- Um sistema usual é considerar:
 - grupo A: consiste em poucos itens, que correspondem ao maior percentual do investimento em estoques.
 - Grupo B: consiste em mais itens que o grupo A, mas que totalizam um menor percentual do investimento em estoques.
 - Grupo C: são a maioria dos itens em estoque, mas que correspondem a um pequeno percentual do investimento.
- Os esforços de controle devem, então, ser concentrados principalmente nos itens do grupo A, e talvez em B.

Técnicas de administração de estoques

Modelo do lote econômico (LEC)

$$\text{LEC} = \sqrt{\frac{2 \times S \times O}{C}}$$

onde:

S = consumo em unidades por período (ano)

O = custo de pedido, por pedido

C = custo de manter estoque por unidade, por período (ano)

Técnicas de administração de estoques

Modelo do lote econômico (LEC)

$$\text{LEC} = \sqrt{\frac{2 \times S \times O}{C}}$$

Suponha-se que a ASO, Inc., fabricante de equipamentos eletrônicos de teste, use 1.600 unidades de certo item por ano. Seu custo de pedido é igual a R\$ 50 por pedido e o custo de manter estoque de uma unidade é de \$ 1 por ano. Substituindo na equação anterior, obtemos:

$$\text{LEC} = \sqrt{\frac{2(1.600)(\text{R\$ } 50)}{\text{R\$ } 1}} = 400 \text{ unidades}$$

Técnicas de administração de estoques

Modelo do lote econômico (LEC)

Custos de pedido = Custo/Pedido x Número de pedidos/Ano

Custos de manter estoque = $\frac{\text{Custos de manter o estoque/Ano} \times \text{Tamanho do pedido}}{2}$

Custo total = Custos de pedido + Custos de manter estoque

Técnicas de administração de estoques

Ponto de emissão de novo pedido

- Uma vez determinado o LEC da empresa, ela deve calcular em que momento deve fazer seus pedidos.
- Mais especificamente, o ponto de emissão de novo pedido deve levar em conta o tempo necessário para emitir e receber pedidos.
- Se supusermos que o estoque é consumido a uma taxa constante durante o ano (não há sazonalidade), o ponto de emissão de novo pedido pode ser determinado usando-se a seguinte equação:

$$\text{Ponto de emissão de novo pedido} = \text{Número de dias de espera} \times \text{Consumo diário}$$

$$\text{Consumo diário} = \text{Consumo anual} / 360$$

Técnicas de administração de estoques

Ponto de emissão de novo pedido

Usando o exemplo anterior da ASO, se ela souber que são necessários dez dias para emitir e receber um pedido e o consumo anual for de 1.600 unidades, o ponto de emissão de novo pedido será assim calculado:

$$\text{Consumo diário} = 1.600/360 = 4,44 \text{ unidades/dia}$$

$$\text{Ponto de pedido} = 10 \times 4,44 = 44,44 \text{ ou } 45 \text{ unidades}$$

Assim, quando o estoque da ASO chegar a 45 unidades, ela deve fazer um pedido de 400 unidades. Entretanto, se a empresa desejar proteger-se contra faltas, deve fazer um pedido antes que o estoque chegue a 45 unidades.

Técnicas de administração de estoques

Sistema *just-in-time* (JIT)

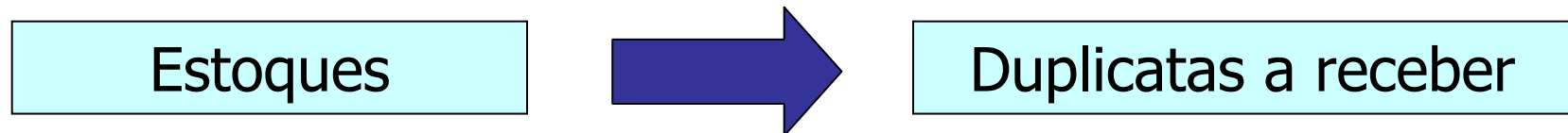
- O sistema just-in-time minimiza o investimento em estoques, fazendo com que os materiais exigidos cheguem exatamente no momento em que são necessários na produção.
- Para que um sistema JIT funcione, é preciso haver muita coordenação entre a empresa, seus fornecedores, e as empresas transportadoras, para que os materiais cheguem a tempo.
- Além disso, os materiais devem ser de qualidade e consistência quase perfeitas, já que não existirão estoques de segurança.

Técnicas de administração de estoques

Planejamento de necessidades de materiais (MRP)

- Os sistemas MRP são utilizados para determinar o que deve ser pedido, quando e que prioridades devem ser atribuídas às encomendas de materiais.
- O MRP usa conceitos do modelo EOQ (*Economic Order Quantity*) para determinar quanto deve ser pedido, com o apoio de programas de computação.
- Simula a lista de necessidades de materiais de cada produto, considerando todos os seus componentes, o nível de seu estoque e o processo de produção.
- Como na versão simples do EOQ, o objetivo dos sistemas MRP é minimizar o investimento global em estoques de uma empresa sem prejudicar a sua produção.

Estoques x Duplicatas a receber



Custo de manter estoque

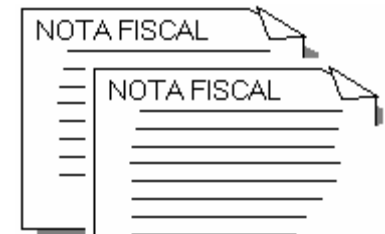
X

Custo de manter duplicatas a receber

Administração de Duplicatas a Receber

Administração de Duplicatas a Receber

- O segundo componente do ciclo de conversão de caixa é o prazo médio de recebimento – o tempo médio para que uma venda a prazo seja paga e o pagamento se converta em fundos disponíveis à empresa.



- O prazo de recebimento tem duas partes:
 - período desde a venda até a remessa do pagamento pelo cliente;
 - período desde a remessa do pagamento até que os fundos entrem na conta da empresa.

FATURAMENTO

Administração de Duplicatas a receber

- Crédito: concessão de valor ou bem no presente, sob a promessa de pagamento futuro.
- O crédito deve ser visto como parte integrante do próprio negócio da empresa. (Silva, 1997)
- Impulsiona as vendas, fonte complementar de receitas X custo de oportunidade, maior necessidade de capital de giro, maior probabilidade de perda com incobráveis.

Os 5 C's do crédito

- Caráter: histórico de cumprimento de obrigações passadas.
- Capacidade: capacidade de ressarcir o crédito pedido (ênfase na liquidez).
- Capital: Força financeira – solidez (ênfase no endividamento e lucratividade).
- Colateral: Ativos para garantir o crédito.
- Condições: cenário econômico atual, e circunstâncias específicas.

Fontes de informação para a avaliação do crédito

- Internas: histórico do cliente, demonstrações financeiras, conjuntura atual interna (volume de estoque) e externa (juros de mercado, concorrência), etc.
- Externas: informações bancárias, cadastro de empresas especializadas (Serasa, SPC).

Escores de crédito

- A atribuição de escores de crédito é um procedimento que resulta em um escore que funciona como medida da qualidade geral de um cliente, sendo calculado como média ponderada de escores de diversos aspectos de crédito.
- O escore final é utilizado na tomada de decisões de aceitação/rejeição do pedido de crédito feito pelo cliente.
- A finalidade dos escores de crédito é levar à tomada de uma decisão informada de concessão de crédito com certa rapidez e a custo baixo.

Classificação (score)

Exemplo de classificação de crédito			
Característica	Pontos	Peso	Valor
financeira/creditícia	(0 to 100)	predeterminado	ponderado
Referências de crédito	80	15%	12,00
Casa própria	100	15%	15,00
Faixa de renda	70	25%	17,50
Histórico de pagamento	75	25%	18,75
Anos no endereço	90	10%	9,00
Anos no emprego	80	10%	8,00
		Pontos	80,25

Padrões para concessão de crédito

- **Variáveis-chave:**

- Volume de vendas: aperto no crédito tende a provocar uma diminuição de vendas, e afrouxamento um aumento.
- Investimento em duplicatas a receber: em relação às vendas.
- Despesas com dívidas incobráveis: em relação às vendas.

Exemplo da Dodd Tool

Dodd Tool, uma empresa fabricante de ferramentas de moldagem, está atualmente vendendo um produto por \$ 10 a unidade. As vendas (todas a prazo) no último ano foram de 60 mil unidades. O custo variável por unidade é de \$ 6. Os custos fixos totais da empresa são de \$ 120.000.

A empresa está considerando a possibilidade de relaxar os padrões de crédito, esperando com isso os seguintes resultados: o aumento de 5% das unidades vendidas para 63 mil; aumento do prazo médio de recebimento de 30 para 45 dias; o aumento de perdas com clientes de 1% para 2% das vendas. O custo de oportunidade dos fundos aplicados em contas a receber é de 15%.

Com essas informações, a Dodd deve relaxar seus padrões de crédito?

Exemplo da Dodd Tool

Contribuição das vendas adicionais ao lucro

Exemplo da Dodd Tool

Custo de perdas marginais com clientes

Exemplo da Dodd Tool

Lucro líquido com a implantação do plano proposto

Dodd Tool Company				
Análise do Relaxamento de Padrões de Crédito				
Contribuição das vendas adicionais ao lucro (\$)			\$	12.000
Custo do investimento marginal em contas a receber				(2.588)
Custo de perdas marginais com clientes				<u>(6.600)</u>
Lucro líquido com a implantação do plano proposto			\$	2.813

Alteração de padrões de crédito

- Os padrões de crédito de uma empresa especificam os prazos de pagamento exigidos de todos os clientes que compram a prazo.
- Os termos de crédito têm três componentes:
 - valor do desconto por pagamento rápido;
 - prazo do desconto por pagamento rápido;
 - prazo de crédito.
- Por exemplo, com termos de 2/10, 30 dias líquidos, o desconto é de 2%, o prazo de desconto é de 10 dias e o prazo de crédito é de 30 dias.

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

	Direção	Efeito
Variável	da Variação	sobre Lucro
Volume de vendas	aumento	positivo
Investimento em contas a receber		
resultante do fato de que alguns clientes		
aproveitam o desconto e pagam mais rápido	redução	positivo
Investimento em contas a receber		
devido a novos clientes	aumento	negativo
Perdas com clientes	redução	positivo

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

A Dodd Tool está pensando em oferecer um desconto de 2% por pagamento dentro de 10 dias após uma compra. O PMR atual da empresa é de 30 dias (giro de contas a receber = $360/30 = 12$). As vendas a prazo são de 60 mil unidades, a \$ 10 a unidade, sendo o custo variável unitário igual a \$ 6.

A Dodd espera que, com o oferecimento do desconto, ele seja aproveitado por 60% dos clientes, que pagarão mais rapidamente. Além disso, as vendas devem aumentar 5%, para 63 mil unidades. O PMR deve cair para 15 dias (giro de contas a receber = $360/15 = 24$). As perdas com clientes cairão de 1 para 0,5% das vendas. O custo de oportunidade do capital aplicado em contas a receber é de 15%.

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

Dodd Tool Company			
Análise do Oferecimento de Desconto por Pagamento Rápido			
Contribuição das Vendas Adicionais ao Lucro			
Vendas anteriores (unidades)	60.000	Preço unitário (\$)	10
Vendas novas (unidades)	63.000	Custo variável unitário (\$)	6
Aumento de vendas	3.000	Margem de contribuição/unidade	4
Contribuição das vendas adicionais ao lucro (\$)			
(aumento de vendas x margem de contribuição/unidade)			12000

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

Dodd Tool Company		
Análise do Oferecimento de Desconto por Pagamento Rápido		
Custo do Investimento Marginal em Contas a Receber:		
Custo do Investimento Marginal em Contas a Receber =		
<u>Custo variável unitário x Número de unidades</u>		
Giro de contas a receber		
Investimento médio no plano proposto (\$)		15.750
Investimento médio anterior (\$)		30.000
Investimento marginal em contas a receber		-14.250
Custo de oportunidade		15%
Custo do investimento marginal em contas a receber (\$)		-2138

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

Dodd Tool Company				
Análise do Oferecimento de Desconto por Pagamento Rápido				
Custo de Perdas Marginais com Clientes:				
Custo de Perdas Marginais com Clientes =				
(% de Perdas com clientes x Preço unitário x Número de unidades)				
Custo de Perdas no Plano Proposto (\$)				3150
Custo de Perdas no Plano Atual (\$)				6000
Custo de Perdas Marginais (\$)				-2850

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

Dodd Tool Company						
Análise do Oferecimento de um Desconto por Pagamento Rápido						
Custo do Desconto:						
Custo = (% desconto x % de vendas a prazo x Preço unitário x Número de unidades vendidas)						
Custo (\$)		-7560				

Alteração de termos de crédito

Desconto por pagamento rápido

Dodd Tool Company				
Análise do Oferecimento de um Desc. por Pgto Rápido				
Contribuição das vendas adicionais ao lucro (\$)				\$ 12.000
Custo do investimento marginal em contas a recebe				2.138
Custo de perdas marginais com clientes				2.850
Custo do desconto oferecido				(7.560)
Lucro líquido com a implantação do plano proposto				\$ 9.428

Política de cobrança

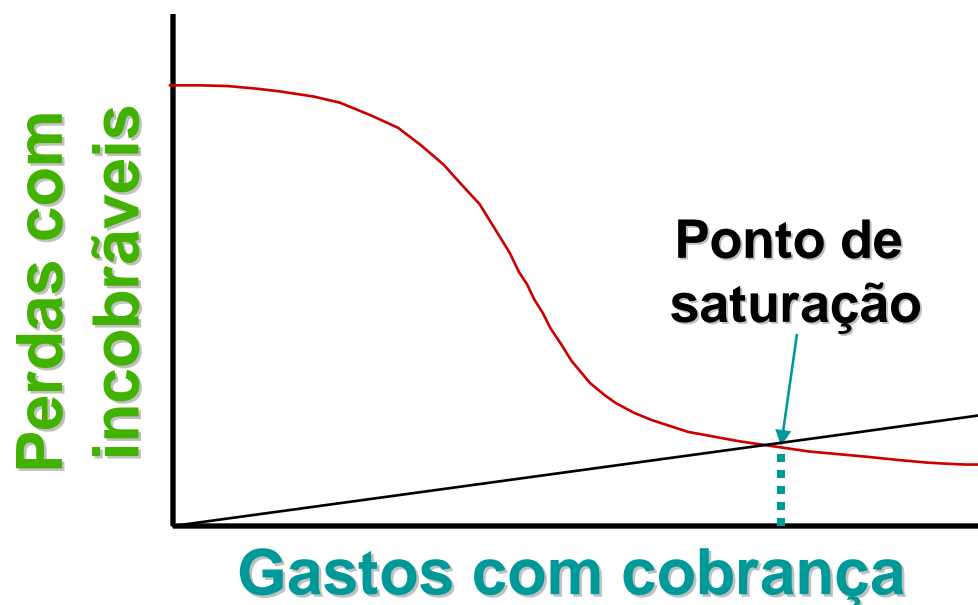
- A política de cobrança de uma empresa é o conjunto de procedimentos adotados para cobrar contas a receber quando elas vencem.
- A eficácia dessa política pode ser parcialmente avaliada por um exame do nível de perdas com clientes.
- Como visto nos exemplos anteriores, esse nível não depende apenas da política de cobrança, mas também da política de crédito da empresa.
- Em geral, deve-se gastar dinheiro para cobrar clientes em atraso até o ponto em que o custo marginal supera o benefício marginal.

Política de Cobrança

Procedimentos de cobrança

- ◆ Cartas
- ◆ Telefonemas
- ◆ Visita pessoal
- ◆ Ação legal

A empresa deve aumentar os gastos com procedimentos de cobrança até que a redução marginal das perdas com incobráveis se iguale ao aumento marginal das despesas com cobrança



Administração de recebimento e pagamentos

Float

- Float de cobrança é o intervalo de tempo entre o momento em que um pagante subtrai um pagamento do saldo de sua conta corrente e o momento em que o beneficiário efetivamente recebe fundos que possa gastar.
- Float de pagamento é o intervalo de tempo entre o momento em que um pagante deduz um pagamento do saldo de sua conta corrente e o momento em que os fundos são efetivamente retirados de sua conta.
- Tanto o *float* de cobrança quanto o de pagamento possuem três componentes distintos.

Administração de recebimento e pagamentos

Float

- Float de correspondência é o tempo que transcorre entre o momento no qual o pagamento é colocado no correio e o momento em que é recebido.
- Float de processamento é o tempo entre o recebimento do pagamento e seu depósito na conta da empresa.
- Float de compensação é o tempo entre o depósito do pagamento e a disponibilidade de fundos à empresa, decorrente do tempo necessário para que um cheque seja compensado pelo sistema bancário.

Administração de recebimento e pagamentos

Aceleração de recebimentos

Retardamento de pagamentos

Gestão dos Passivos Circulantes

Fontes Financiamento de Capital de Giro

- Crédito comercial: decorrente das negociações entre a empresa e seus fornecedores.
 - Crédito de fornecedores;
 - Crédito de impostos e obrigações sociais; e
 - Outros créditos operacionais.
- Crédito bancário:
 - Operações de empréstimo.

Passivos espontâneos

- Passivos espontâneos resultam do andamento normal das operações da empresa.
- As duas principais fontes de passivos espontâneos são contas a pagar (fornecedores) e despesas a pagar.
- Com o crescimento das vendas da empresa, contas e despesas a pagar aumentam em decorrência de maiores compras, pagamento de mais salários e impostos.
- Normalmente, não há custo explícito associado a qualquer um desses passivos circulantes.

Passivos espontâneos

Gestão de contas a pagar

- Contas a pagar representam a principal fonte de financiamento de curto prazo não garantido para as empresas.
- O prazo médio de pagamento é o componente final do ciclo de conversão de caixa (CCC).
- O prazo médio de pagamento possui duas partes:
 - o tempo entre a compra de matérias-primas até o envio do pagamento pela empresa;
 - o float de pagamento, ou seja, o tempo entre o envio do pagamento e o momento em que o fornecedor pode dispor dos fundos em sua conta.

Passivos espontâneos

Gestão de contas a pagar

- O objetivo da empresa é pagar o mais lentamente possível sem prejudicar seu *rating* em termos de crédito.

Na demonstração do ciclo de conversão de caixa, a MAX Atacado tinha um prazo médio de pagamento de 35 dias, resultando em saldo médio de contas a pagar de R\$ 473.958. Portanto, as contas a pagar geradas pela MAX por dia eram de R\$ 13.542 ($R\$ 473.958/35$). Se a empresa enviasse seus pagamentos em 35 dias, em lugar de 30, isso reduziria seu investimento em ativos operacionais em R\$ 67.710. Se essa prática não prejudicasse o crédito da empresa, certamente seria proveitoso pagar mais lentamente.

Passivos espontâneos

Análise de prazos de crédito

- Os prazos de crédito oferecidos pelos fornecedores permitem que a empresa adie o pagamento de suas compras.
- Entretanto, o fornecedor também inclui o custo dos termos oferecidos em seu preço de venda.
- Portanto, a empresa deve analisar os prazos de crédito antes de determinar a melhor estratégia de obtenção de crédito.
- Se for oferecido um desconto por pagamento rápido, a empresa poderá aproveitar o desconto ou não.

Passivos espontâneos

Aproveitamento do desconto

- Se uma empresa pretende aproveitar um desconto por pagamento rápido, deve pagar no último dia do prazo do desconto.
- Não há custo associado a esse aproveitamento.

A Lawrence Industries, operadora de uma pequena rede de lojas de vídeo, comprou mercadorias no valor de \$ 1.000 em 27 de fevereiro e o fornecedor ofereceu-lhe prazos de 2/10, 30 dias líquidos a contar do final do mês. Se a empresa aproveitar o desconto, deverá pagar \$ 980 [$\$ 1.000 - (0,02 \times \$ 1.000)$] até 10 de março, economizando \$ 20.

Passivos espontâneos

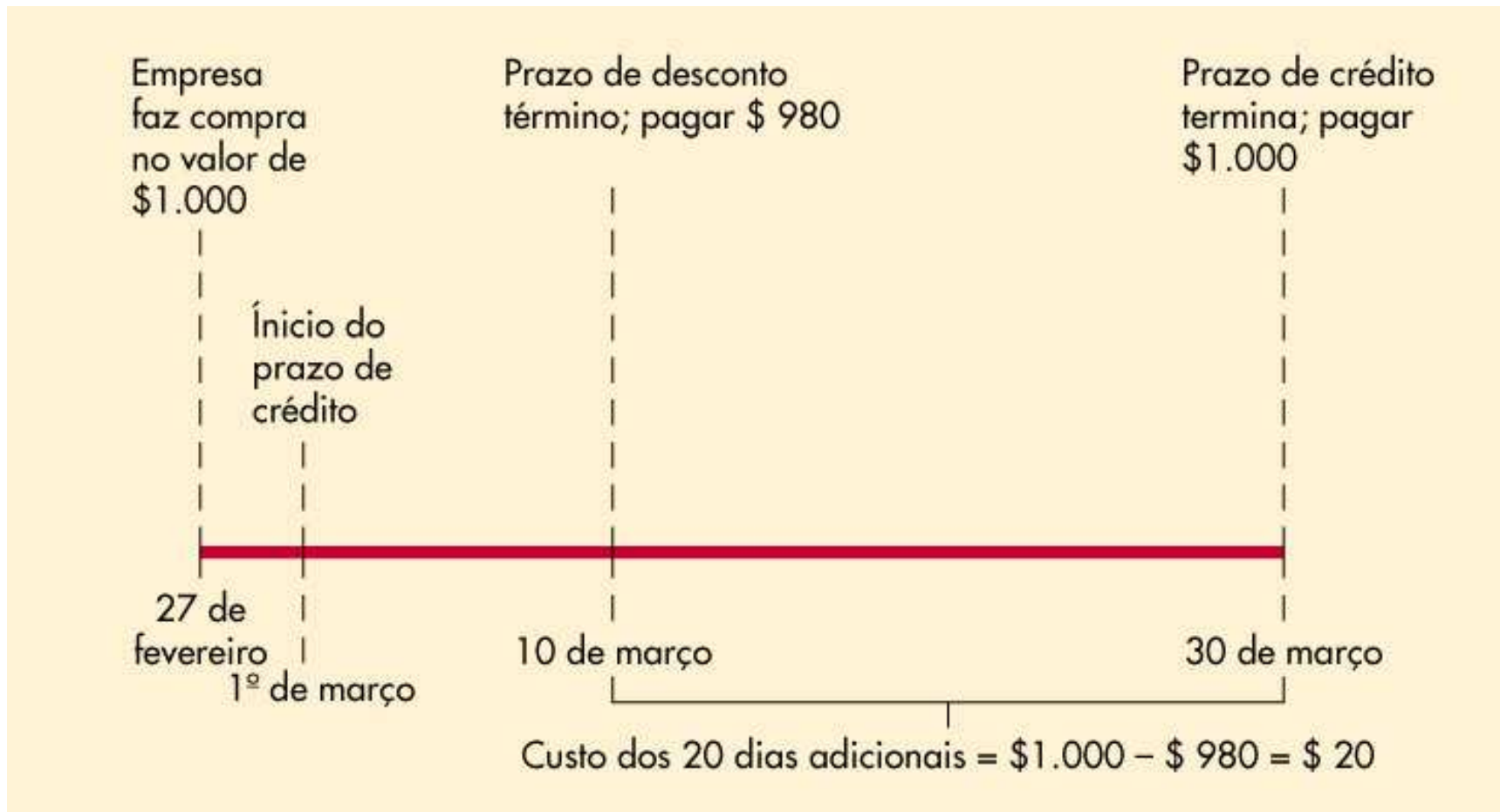
Não-aproveitamento do desconto

- Se uma empresa optar por renunciar ao desconto, deverá pagar no último dia do prazo de crédito.
- O custo da renúncia ao desconto é a taxa implícita de juros paga para adiar o pagamento de uma conta por certo número de dias.

Se a Lawrence renunciar ao desconto oferecido, poderá pagar em 30 de março. Para manter seu dinheiro por mais vinte dias, a empresa estará sacrificando a oportunidade de pagar \$ 980 por uma compra no valor de \$ 1.000 purchase, ou seja, um custo de \$ 20 por mais vinte dias.

Passivos espontâneos

Não-aproveitamento do desconto



Passivos espontâneos

Não-aproveitamento do desconto

$$\text{Custo de renúncia ao desconto} = \frac{CD}{100\% - CD} \times \frac{360}{N} \quad (15.1)$$

onde

CD = desconto em termos percentuais

N = número de dias pelos quais o pagamento pode ser adiado quando o desconto não é aproveitado

$$\text{Custo} = \frac{\% \text{ desconto}}{100\% - \% \text{ desconto}} \times \frac{360}{\text{Prazo crédito} - \text{Prazo desconto}}$$

$$\text{Custo} = \frac{2\%}{100\% - 2\%} \times \frac{360}{30 - 10} = 36,73\%$$

Passivos espontâneos

Não-aproveitamento do desconto

O exemplo precedente indica que a empresa deve aproveitar o desconto desde que possa obter dinheiro emprestado em outras fontes a um custo anual inferior a 36,73%.

Passivos espontâneos

Efeitos de esticar o prazo de pagamento de contas

- *Esticar o prazo de pagamento de contas* simplesmente envolve o pagamento de conta o mais tarde possível, sem prejudicar o crédito da empresa.
- Isso pode reduzir o custo de renúncia a um desconto.

Se a Lawrence fosse capaz de esticar o prazo de pagamento de contas a setenta dias sem prejudicar seu crédito, o custo de renúncia ao desconto cairia de mais de 36% a somente 12% [$2\%/98\% \times (360/(70-10))$].

Passivos espontâneos

Despesas a pagar

- Despesas a pagar são passivos gerados pela utilização de serviços que ainda não foram pagos.
- Os itens mais comuns nessa categoria são salários e impostos.
- Embora o prazo de pagamentos ao governo não possa ser manipulado, o prazo de pagamentos aos funcionários pode ser controlado até certo ponto.
- Isso é feito adiando ou esticando o prazo de pagamento de salários.

Principais fontes de financiamento de CG no Brasil:

- Vender ;
- Comprar;
- Crédito rotativo;
- Desconto de títulos (Penhor de Duplicata, Cheque e Cartão);
- *Hot-money*;
- Contas garantidas;
- Empréstimos de capital de giro (CDC);
- *Leasing*;
- *Factoring*;
- BNDES.

Vendor


Vendor/Compror - HSBC Bank Brasil S.A. - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Address <http://www.hsbc.com.br/para-empresa/credito/vendor-compror.shtml> Go Links >> Acelerador POP

Google Go << >> Bookmarks 13 blocked Check AutoLink AutoFill Settings

HSBC Bank Brasil S.A. - Banco Múltiplo HSBC Premier | Investidor | HSBC Private Bank | Corporate Banking | Grupo HSBC

HSBC  No Brasil e no mundo, HSBC Pesquise no site: **Buscar**

[Página Inicial](#) [Para Você](#) [Para sua Empresa](#) [Sobre o HSBC](#)

[Conta Corrente](#) [Atendimento e Conveniência](#) [Crédito](#) [Cartão de Crédito](#) [Pagamentos e Recebimentos](#) [Seguros](#) [Previdência](#) [Investimentos](#) [Consórcios](#) [Comércio Exterior](#)

Você está aqui: [Página Inicial](#) > [Para sua Empresa](#) > [Crédito](#)

▼ Empréstimos

- ▶ Giro Fácil - Capital de Giro
- ▶ Conta Empresarial - Cheque Especial Empresa do HSBC
- ▶ Conta Integrada - Conta garantida do HSBC

▼ Financiamentos

- ▶ AutoFácil Empresa
- ▶ Leasing
- ▶ Finame
- ▶ **Vendor/Compror**

▼ Antecipação de Recebíveis

- ▶ Desconto On-line de Cheques
- ▶ Antecipação de Cartões
- ▶ Outras Modalidades

▼ HSBC Suppliers

Vendor/Compror

Vendor

O Vendor é uma modalidade de financiamento pela qual o vendedor de bens recebe à vista pelas vendas que realizou a prazo. Uma ótima oportunidade para impulsionar os negócios e aumentar o volume de vendas, sem sacrificar o capital de giro da sua empresa.

O financiamento é liberado por meio de um contrato limite, e a medida em que é feita uma concessão de crédito a um cliente de sua empresa, o HSBC executa o depósito do mesmo valor na conta corrente da sua empresa, assim que receber as informações da venda.

A cobrança de seus clientes é feita pelo próprio Vendor, que liquida a operação de empréstimo diretamente com os recursos recebidos de seus clientes.

Para a utilização deste produto é necessário ser cliente do HSBC.

Compror

Linha de crédito à empresa, para financiamento de aquisições de estoques, matérias-primas e serviços.

Meu HSBC

Internet Banking

Agência e Conta **OK**

▶ Saiba mais

Connect Bank


Chave da Empresa

Chave do Operador **OK**

▶ Cadastre-se aqui

▶ Saiba mais

Conta Corrente

Abra sua Conta 

Comprar

File Edit View Favorites Tools Help

Address http://www.corporatebradesco.com.br/html/solucoes/credito_financeiamento/comprar.asp Go Links >> Acelerador POP

Google Go >> Bookmarks 13 blocked Check AutoLink Settings

Corporate

Pessoa Jurídica Bradesco Empresas **Bradesco Corporate** Pessoa Física

Home | Conheça o Corporate | Soluções Integradas | Rede de Atendimento | Parceria Internacional

Home > Soluções Integradas > Crédito e Financiamento

SOLUÇÕES INTEGRADAS

Toda inteligência e expertise Bradesco trazendo soluções integradas para sua Empresa.

- Mercado de Capitais
- Recursos Humanos
- Comércio Exterior
- Vida e Previdência
- Meios de Pagamentos
- Net Empresa
- Pagamentos
- Recebimentos
- Consórcios
- Derivativos
- Investimentos
- Crédito e Financiamento**

Crédito e Financiamento

Comprar

É um limite de crédito para o financiamento do estoque de sua Empresa. Por meio desse limite você efetua suas compras, negociando as melhores condições de preço. Seu fornecedor recebe à vista, e você ainda escolhe o prazo mais adequado para efetuar o pagamento ao Bradesco.

Vantagens para o Cliente:

Comprador

- Negociação de descontos na hora da compra;
- Possibilidade de dilatação do prazo de pagamento, de acordo com seu fluxo de caixa;
- Redução do custo de aquisição de mercadorias e aumento do lucro operacional;
- Pagamento do financiamento por débito em conta-corrente.

Vendedor

- Recebimento à vista;
- Redução da carga tributária, pois a nota fiscal é emitida pelo valor à vista.

Mapa do Site

Hot Money

Unibanco.com - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites

Address <http://www.unibanco.com.br/epd/emp/gir/mon/index.asp> Go Links Acelerador POP

Google hot money Go Bookmarks 13 blocked Check AutoLink Settings

UNIBANCO EMPRESAS novo Internet 30 Horas Agência Conta ok

PRIMEIRO ACESSO PARA VOCÊ PARA SUA EMPRESA SOBRE O UNIBANCO FALE CONOSCO

Empréstimos Investimentos Recebimentos Pagamentos Comércio Exterior Seguros Previdência Conta Corrente Interne

EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

- Financiamento a vendas
- Financiamento de capital de giro
 - Unigiro
 - Capital de giro
 - Hot Money
- Financiamento Rotativo
- Leasing
- Repassé BNDES
- Fiança Local
- Leasing - Prospectos e Suplementos

Hot Money

Cubra seu descasamento de caixa.

O que é?
Modalidade de financiamento de curtíssimo prazo para Capital de Giro.

A quem se destina
Disponível para empresas de qualquer porte ou ramo de atividade.

Vantagens
A empresa não precisa comprovar o direcionamento dos recursos.

Características
Taxas: pré ou pós-fixadas; Imposto sobre Operações de Crédito (IOF) calculado sobre o valor e prazo da operação, deduzido na liberação do crédito.
Prazos: Mínimo de 1 e máximo de 29 dias.
Contratação: possibilidade de contratação via fax, eliminando a necessidade de assinatura de contrato a cada fechamento de operação.
Garantias Usuais: Aval dos sócios ou de terceiros.

>Solicite um Contato

Conta Garantida

[bb.com.br] - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Address <http://www.bb.com.br/appbb/portal/emp/ep/fin/mge/bbContaGarantida.jsp> Go Links >> Acelerador POP

Google Go >> Bookmarks 13 blocked Check AutoLink Settings

Procure aqui... Buscar Encontre o que você precisa... Ouvidoria BB Rede de Atendimento

BANCO DO BRASIL

você ... sua empresa governo ... conta sua empresa

Serviços Investimentos **Empréstimos** Cartões Seguros Previdência

→ Empréstimos
Capital de Giro
Investimento
Programas Especiais
Conheça mais sobre...

→ abra uma conta

Empréstimos para sua empresa

→ **Conta Garantida BB***

Faltou dinheiro no caixa? O Banco do Brasil tem a solução para você!

A Conta Garantida BB é um crédito rotativo estabelecido pelo Banco para ser utilizado de acordo com a necessidade da sua empresa, oferecendo a possibilidade de amortização do capital em qualquer dia útil do mês. É assim mesmo: fácil e rápido.

Com a Conta Garantida BB, sua empresa tem muitas vantagens. Confira:

- ▶ utilização dos recursos de forma simples e rápida;
- ▶ possibilidade de reutilização dos valores amortizados;
- ▶ opção por encargos prefixados ou pós fixados com base em CDI;
- ▶ reposição dos valores utilizados de acordo com suas disponibilidades.

→ salas de negócio
Administração de Ativos
Agronegócios
Compra e Venda de Ações
Investimentos
Licitações
Negócios Internacionais
Turismo

→ sites BB
Cidadania
Cultura
Educação
Turismo

veja outros sites BB...

→ índices e cotações
Escolha uma opção ...

Administração do caixa:
Necessidade de Capital de Giro

Necessidade de Capital de Giro (NCG)

- A NCG é fruto do descompasso entre as entradas e saídas de caixa.
- Surge da falta de sincronismo entre as atividades de produção, vendas e cobrança.

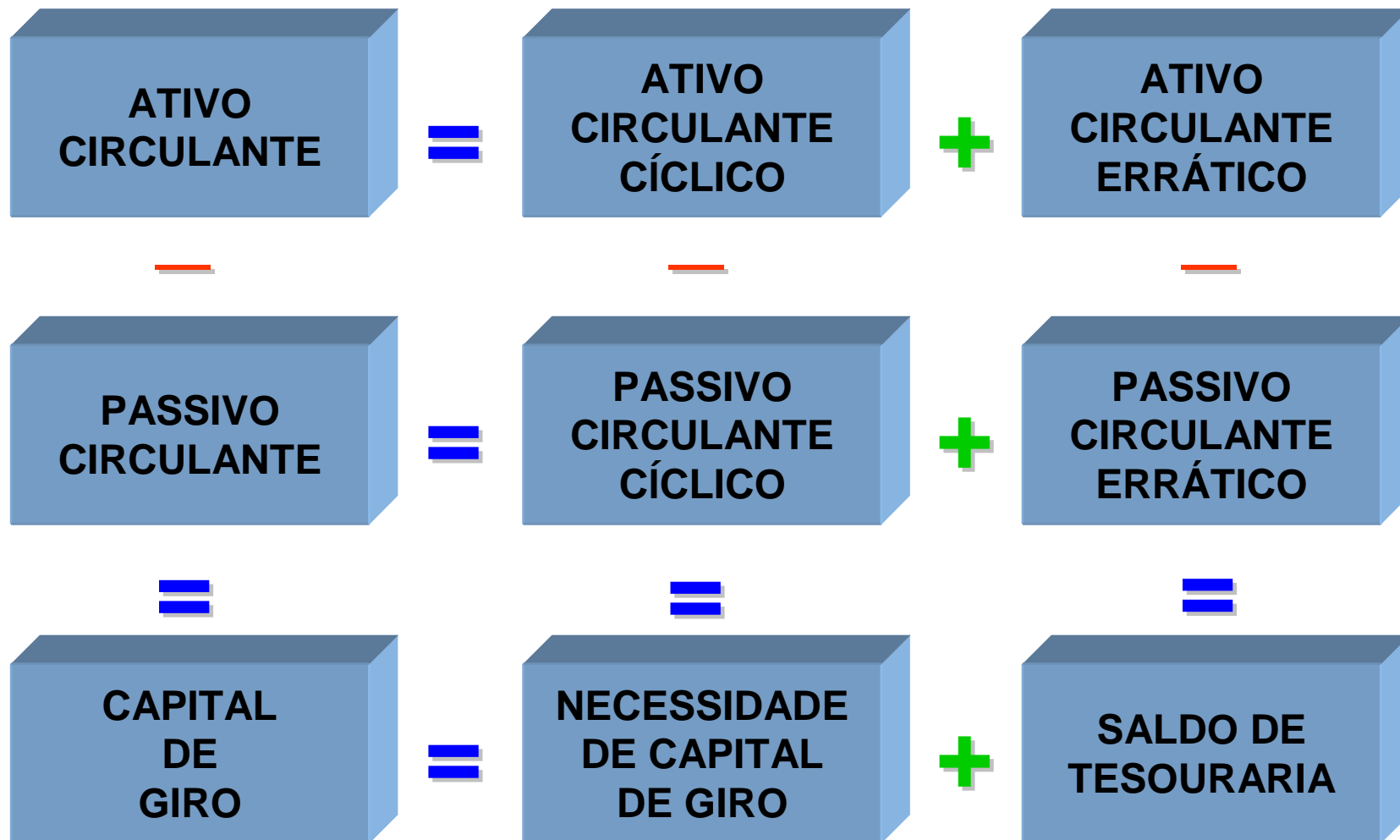
Ciclos no Balanço Patrimonial

ATIVO		
ATIVO CIRCULANTE	contas erráticas	Ativo circulante Disponível <i>caixa</i> <i>bancos</i> <i>aplicações financeiras, etc.</i>
	contas cíclicas	Ativo circulante Realizável a curto prazo <i>Clientes</i> <i>Estoques (MP, PE, PA)</i> <i>Outras contas a receber, etc.</i>
ATIVO NÃO CIRCULANTE	contas não cíclicas	Ativo Realizável a Longo Prazo <i>Empréstimos a terceiros</i> <i>Títulos a receber</i> Ativo Permanente Investimentos Imobilizado Diferido

Ciclos no Balanço Patrimonial

PASSIVO		
PASSIVO CIRCULANTE	contas erráticas	Passivo circulante <i>Duplicatas descontadas</i> <i>Empréstimos bancários</i> <i>aplicações financeiras, etc.</i>
	contas cíclicas	Passivo circulante <i>Fornecedores</i> <i>Outras contas a pagar, etc.</i>
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	contas não cíclicas	Passivo Exigível a Longo Prazo <i>Empréstimos bancários a L.P.</i> <i>Financiamentos</i> Patrimônio Líquido Capital Social Reservas, etc

COMPONENTES DO MODELO FLEURIET



Capital de Giro

Estoque de Matéria-Prima

$$EsMP = MP \times (TMP - PF)$$

Onde:

EsMP = Capital de giro referente ao estoque de M.P.

MP = Custo mensal de matéria prima

TMP = Prazo médio (em meses) do estoque de M.P.

PF = Prazo médio (em meses) para pagamento de fornecedores

Capital de Giro

Estoque de Produtos em Elaboração

$$EsEl = (MP + 0,5MO + 0,5DG) \times TPC$$

Onde:

EsEl = Capital de giro referente ao estoque de produtos em elaboração

MP = Custo mensal de matéria-prima

MO = Custo mensal de mão de obra

DG = Despesas gerais de fabricação (mensais)

TPC = Tempo de permanência da produção em curso (meses)

Capital de Giro

Estoque de Produtos Acabados

$$EsAc = (MP + MO + DG) \times TPA$$

Onde:

EsAc = Capital de giro referente ao estoque de produtos acabados

MP = Custo mensal de matéria-prima

MO = Custo mensal de mão de obra

DG = Despesas gerais de fabricação (mensais)

TPA = Tempo de permanência do produto acabado em estoque (meses)

Capital de Giro

Financiamento de Clientes

$$*FinCl = PV \times PMV \times (1 - DD)*$$

Onde:

FinCl = Custo do Financiamento a clientes

PV = Faturamento mensal

PMV = Prazo médio de vendas (meses)

DD = Percentual médio de duplicatas descontadas

Cálculo da Necessidade de Capital de Giro

EsMP *EsEl* *EsAc* *FinCl*

Onde:

EsMP = Capital de giro referente ao estoque de matéria-prima

EsEl = Capital de giro referente ao estoque de produtos em elaboração

EsAc = Capital de giro referente ao estoque de produtos acabados

FinCl = Capital de giro referente ao financiamento a clientes

SalMi = Saldo mínimo de caixa

CB = Linha de crédito bancário para capital de giro

FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA

Conceito:

- Conjunto de ingressos e desembolsos de numerários ao longo do *período*
- Representação dinâmica da situação financeira
- Instrumento de programação financeira

FLUXO DE CAIXA

É importante porque possibilita:

- Uma boa gestão dos recursos financeiros, evitando situações de insolvência ou falta de liquidez;
- O conhecimento do grau de independência financeira das organizações;
- Viabiliza, ainda, a avaliação da capacidade de financiamento do seu capital de giro ou se depende de recursos externos;

FLUXO DE CAIXA

Objetivos:

- Otimizar aplicação de recursos próprios e de terceiros nas atividades mais rentáveis pela empresa
- Programação dos ingressos e desembolsos
- Adequação às disponibilidades com ingressos e desembolso de numerários
- Identificar as modificações na posição financeiras da empresa identificando as causas das variações ocorridas
- Facilita o uso eficiente e racional do disponível
- Possibilidade de estudo da aplicação do excessos de disponibilidade.

FLUXO DE CAIXA

Classificação:

- ***Fluxos Operacionais:*** entradas e saídas de caixa diretamente relacionadas à produção e venda dos produtos e serviços da empresa. Ex.: Recebimento de clientes, Pagamentos a Fornecedores,...

- ***Fluxos de Investimentos:*** entradas e saídas de caixa associadas com a compra e venda de ativos imobilizados, e participações societárias. Ex.: Venda de A.Permanente, Investimento no permanente,...

FLUXO DE CAIXA

Classificação:

- ***Fluxos de Financiamentos:*** Entradas ou saídas de caixa resultantes de operações de empréstimo e capital próprio. Ex.: Integralização de Capital, Resultados Distribuídos,...

FLUXO DE CAIXA

Origens de caixa:

- Diminuição em qualquer ativo.
- - Aumento em qualquer passivo.
- - Lucro líquido após imposto de renda.
- - Depreciação e outros itens não desembolsáveis.
- - Venda de ações.

FLUXO DE CAIXA

Aplicações de caixa:

- Aumento em qualquer ativo.
- - Diminuição em qualquer passivo.
- - Prejuízo líquido.
- - Dividendos pagos.
- - Recompra ou resgate de ações.

FLUXO DE CAIXA

Métodos de Estruturação:

Método Indireto

(similar a DOAR)

Método Direto

(descrição do fluxo de entradas e saídas no Disponível durante o exercício)

Esquema do Método Indireto

Ajuste do lucro líquido:

I. Origem dos Recursos

1ª) Das Operações

- (+-) Resultado Líquido do Exercício (lucro ou prejuízo)
- (+) Despesas de Depreciações, Amortização e Exaustão;
- (+-) Perda ou Ganho por Equivalência Patrimonial,
- (+-) Prejuízo ou ganho na venda de bens do ativo imobilizado,
- (+) Recebimentos no período classificados como REF (resultado de exercícios futuros)
- (-) Transferência de REF para o resultado do exercício.
- (+-) Ajustes de Exercícios Anteriores
- (+-) Outras despesas e receitas que não afetam o Capital Circulante
- (=) Lucro Líquido Ajustado

Esquema do Método Indireto

I. Origem dos Recursos

1ª) Das Operações

- (+) Aumentos nas contas do Passivo Circulante
- (-) Aumentos nas contas do Ativo Circulante

2ª) Dos Proprietários

- (+) Realização do Capital Social e contribuições para Reservas de Capital

3ª) De Terceiros

- (+) Redução de Bens e Direitos do Ativo Realizável a Longo Prazo (ARLP)
- (+) Valor de Alienação de Bens ou Direitos do Ativo Permanente (AP)
- (+) Aumento do Passivo Exigível a Longo Prazo (PELP)

Esquema do Método Indireto

II. Aplicação dos Recursos

- Dividendos pagos, creditados ou propostos;
- Aumento do Ativo Realizável a Longo Prazo (ARLP);
- Aquisição de Bens e Direitos de Ativo Permanente (AP);
- Redução do Passivo Exigível a Longo Prazo (PELP).

III. Variação Líquida do Disponível (I – II)

IV. Saldo Inicial do Disponível

V. Saldo Final do Disponível (III + IV)

Observações: Se as contas do Passivo Circulante e do Ativo Circulante tiverem diminuições em vez de aumentos, basta inverter os sinais: onde está (+), coloca-se (-) e vice-versa.

Esquema do Método Direto

1. Ingressos (entradas de recursos)

- (+) Recebimento de Clientes
- (+) Recebimentos de empréstimos de curto e prazo
- (+) Dividendos recebidos avaliados pelo método do custo
- (-) Pagamentos a fornecedores, impostos e contribuições
- (-) Pagamentos de despesas operacionais
- (=) Recursos derivados das Operações
- (+) Recebimentos por venda de bens permanentes
- (+) Resgates de aplicações financeiras
- (+) Integralização de capital
- (+) Outros ingressos
- (=) Total de entradas de recursos

Esquema do Método Direto

2. Aplicações de recursos (saídas de recursos)

- Pagamentos de dividendos;
- Aquisição de participações societárias;
- Aplicação no AP (imobilizado e diferido);
- Pagamento de empréstimos a longo prazo;
- Outros pagamentos.

3. Variação líquida do disponível (1-2)

4. (+) Saldo inicial do disponível

5. (=) Saldo final do disponível (3+4)

Exemplo:

Fonte: Contabilidade Avançada 10ª Edição – Silvério das Neves e Paulo E. V. Viceconti

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO			PASSIVO		
	31.12.X1	31.12.X2		31.12.X1	31.12.X2
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Disponível	300	490	Fornecedores	1000	600
Dup. A Receber		300	Contas a Pagar		40
Estoques	1700	1400	CSLa Receolher		70
Desp. Antec.		100	IR a Recolher		150
Total do Circulante	2000	2290	Total do Circulante	1000	860
ARLP			PELP		
Depósito Judicial		250	Emp. Longo Prazo		1260
PERMANENTE			PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Investimentos		400	Capital	2000	2500
Imobilizado	1000	2500	Lucros Acumulados		680
(-) Depreciação Acumulada		(140)	Total do PL	2000	3180

Exemplo:

D R E

VENDA		3000
(-) C M V		(1500)
(=) LUCRO BRUTO		1500
(-) DESPESAS OPERACIONAIS		
VENDAS	(400)	
ADMINISTRAÇÃO	(100)	
DEPRECIAÇÃO	(140)	
OUTRAS DESPESAS	(60)	(700)
(+) GANHO NA EQUIVALÊNCIA		100
(=) LUCRO OPERACIONAL		900
(-) CONTRIBUIÇÃO SOCIAL S/ LUCRO		(70)
(-) PROVISÃO PARA IR		(150)
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		680

Método Indireto:

I. Origem dos Recursos

1ª) Das Operações

Resultado Líquido do Exercício.....	680	
(+) Depreciação.....	140	
(-) Ganho na Equivalência.....	(100)	
(=) Lucro Líquido Ajustado.....	720	
(+) Aumentos no Passivo Circulante		
Contas a Pagar.....	40	
CSLL a recolher.....	70	
IR a recolher.....	150.....	260
(+) Diminuição no Ativo Circulante		
Estoque.....	300	
(-) Aumentos nas contas do Ativo Circulante		
Clientes.....	300	

Método Indireto:

Despesas Antecipadas.....100.....(400)

(-)Diminuição no Passivo Circulante

Fornecedores.....(400)

2ª) Dos Proprietários

(+) Aumento do Capital.....500

3ª) De Terceiros

(+) Empréstimo Longo Prazo.....1200

Total das origens.....2240

Método Indireto:

II. Aplicação dos Recursos

- Aquisição de Imobilizado.....1500
- Aquisição de Investimentos.....300
- Aumento de depósito Judicial.....250

Total das Aplicações.....2050

III. Variação Líquida do Disponível (I – II).....190

IV. Saldo Inicial do Disponível.....300

V. Saldo Final do Disponível (III + IV).....490

Método Direto:

1. Ingressos (entradas de recursos)

1.1 Das Operações

(+) Recebimento de Clientes.....2700

(-) Pagamentos a fornecedores.....(1600)

(-) Pgtos de despesas oper.....(360)

(-) Pgto de Despesa Antec.....(200)

(=) Recursos derivados das Operações.....540

1.2 Dos Sócios

(+) Integralização de capital.....500

1.3 De Terceiros

(+) Empréstimo de longo prazo.....1200

(=) Total de entradas de recursos.....2240

Método Direto:

2. Aplicações de recursos (saídas de recursos)

- Compra do Imobilizado.....1500
- Compra de Investimento.....300
- Depósitos Judiciais.....250

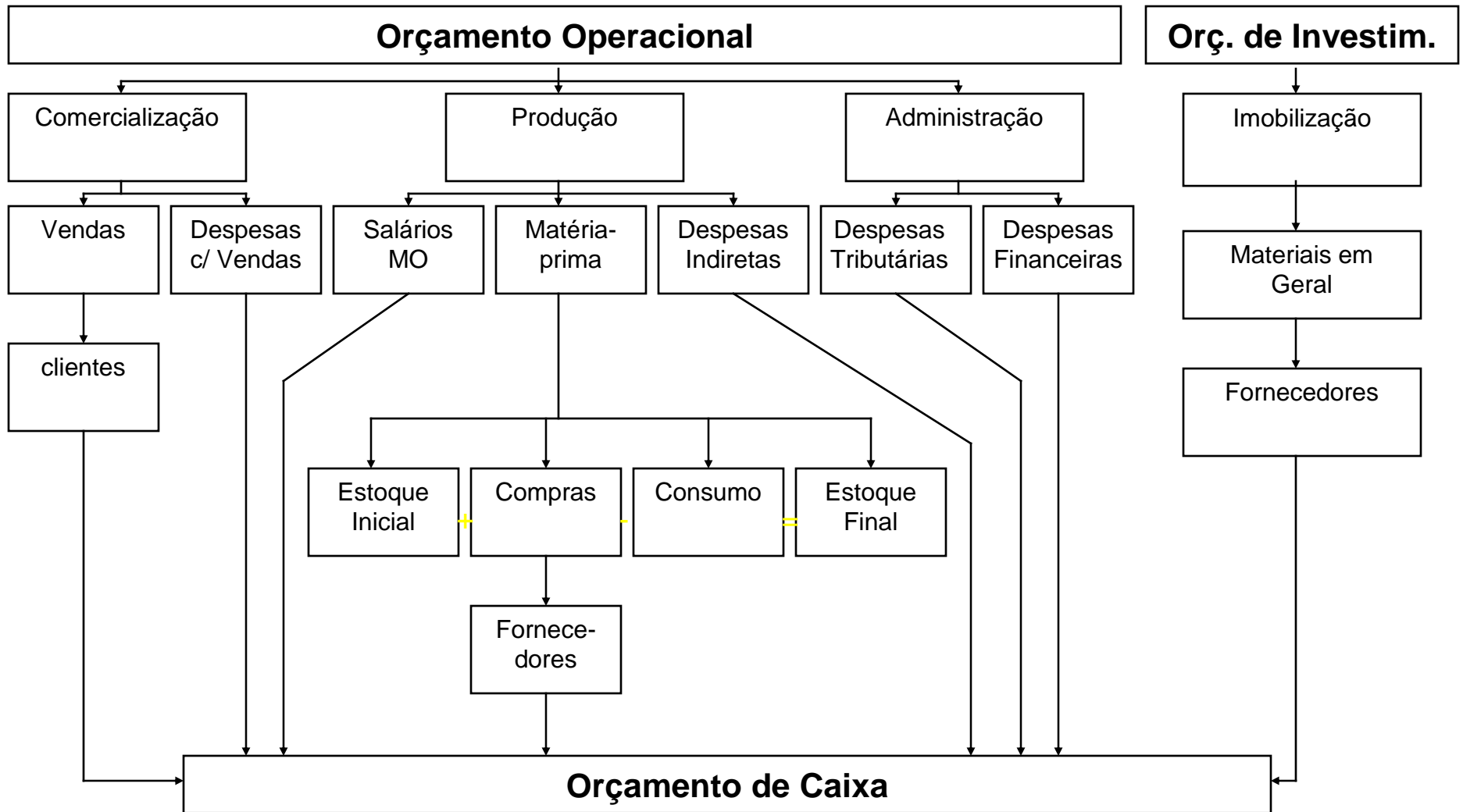
Total das Aplicações.....2050

3. Variação líquida do disponível (1-2).....190

4. (+) Saldo inicial do disponível.....300

5. (=) Saldo final do disponível (3+4).....490

Orçamento de Caixa



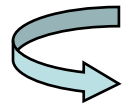
ADMINISTRAÇÃO DE CAIXA

Curso de

Gestão Financeira de Negócios

ADMINISTRAÇÃO DE CAIXA

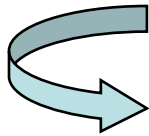
- CAIXA



Ativo de liquidez imediata

ADMINISTRAÇÃO DE CAIXA

- TÍTULOS NEGOCIÁVEIS



São instrumentos de curto prazo do mercado financeiro

Objetivos

Fazer com que estes instrumentos sejam tão pequenos quanto possível, sem prejudicar a eficiência e a eficácia das atividades da empresa.

Motivos para manter saldo – caixa

Conforme Keynes existem três motivos que as empresas utilizam para manter determinado nível de caixa:

- Motivo de Transação
- Motivo Precaução
- Motivo Especulação

MOTIVO TRANSAÇÃO

Necessidade de manter dinheiro em caixa para efetuar pagamentos e os recebimentos de vendas, serviços, ...

MOTIVO PRECAUÇÃO

Faz com que a empresa mantenha um certo saldo de caixa para atender as suas necessidades. O nível de caixa exigido é a função de flexibilidade que a empresa apresenta em captar recursos para atender os seus desembolsos.

MOTIVO ESPECULAÇÃO

Manter certo saldo do caixa para aproveitar as oportunidades especulativas

Determinação do saldo apropriado de caixa

É o saldo que envolve o equilíbrio entre os custos de oportunidade da manutenção de um saldo excessivo e os custos da transação decorrentes de manutenção de um saldo muito pequeno.

CUSTO DE OPORTUNIDADE

Representa os juros que se deixa de ganhar durante o período de tempo em que os fundos são mantidos em conta corrente.

$$C = C/2 \times K$$

C = caixa

C/2 = caixa médio

K = taxa de juros de títulos negociáveis

CUSTO DE TRANSAÇÃO

São os custos fixos de emissão e recebimento de uma ordem de conversão em caixa no momento econômico de conversão (VEC)

$$VEC = \sqrt{\frac{2(\text{Custo de Conversão} \times \text{Demanda de Caixa})}{\text{Custo de Oportunidade (forma decimal)}}$$

CUSTO DE TRANSAÇÃO

$$\text{Custo de transação} = \frac{T}{C} \times F$$

T = volume total de dinheiro necessário para fins de transação no período do planejamento relevante

C = saldo inicial do caixa

F = custo fixo de venda de títulos para conseguir caixa

CUSTO TOTAL DE CAIXA

Consiste os custos de oportunidade mais os custos de transação

$$CT = \frac{C}{2} \times K + \frac{T}{C} \times F$$

MODELO DE BAUMOL

Este modelo estipula os saldos de caixa transacionais considerando os custos implícitos e sua manutenção.

Objetiva determinar o valor econômico de conversão de caixa (VEC) que minimize o custo total.

Para aplicação desse modelo é necessário:

- o custo fixo de venda de títulos para conseguir caixa (F);
- O volume total de dinheiro novo necessário para fins de transação no período de planejamento relevante (T);
- O custo de oportunidade de manter dinheiro em caixa – trata-se da taxa de juros de títulos negociáveis (K).

$$C = \sqrt{\frac{2.T.F}{K}}$$

LIMITAÇÕES:

- suposição de taxa constante de desembolso;
- Suposição que não há entradas de caixa durante o período projetado;
- Não prevê saldo de segurança;
- Suposição de fluxo de caixa discretos e conhecidos

MODELO DE MILLER-ORR

- Busca a otimização de saldos de caixa (entradas e saídas) que oscilam diariamente.
- Fornece saldos de caixa que minimizam os custos de sua manutenção (limite superior e ponto de retorno entre eles).

Ponto de Retorno

$$\text{Ponto de Retorno (Z)} = \sqrt[3]{\frac{3.F.\partial^2}{4.K}}$$

F = custo de conversão

∂^2 = variação dos fluxos diários de caixa

K = custo de oportunidade diário

MODELO DE MILLER-ORR

$$\text{SALDO MÉDIO DE CAIXA} = \frac{4.z}{3}$$

LIMITE SUPERIOR (H) 3 x PONTO DE RETORNO

$$H = 3 . Z$$

SALDO DE CAIXA NO LIMITE SUPERIOR (emH)

Cx. Convertido em Tít. Neg. =

Limite Superior – Ponto de Retorno

Cx. Convertido em Tít. Neg. = $H - Z$

Tít. Neg. convertidos em caixa =

Pto. de Retorno – Sdo. Zero de Cx.

ADMINISTRAÇÃO DO CICLO DE CAIXA

CICLO OPERACIONAL (CO)

$$\mathbf{CO = IME + PMC}$$

CICLO DE CAIXA (CCx)

$$\mathbf{CCx = CO - PMP = IME + PMC - PMP}$$

PMP = Período médio de pagamento

ESTRATÉGIAS BÁSICAS NA ADM DO CICLO DE CAIXA

- A) Aumentar o giro dos estoques
- B) Reduzir o prazo de cobrança de duplicatas
- C) Aumentar o prazo para pagamento de duplicatas A pagar

TÉCNICAS DE ADMINISTRAÇÃO DE CAIXA

– FLOAT

São fundos enviados por um devedor e que ainda não estão à disposição do credor.

*** FLOAT DE COBRANÇA**

Tempo decorrido entre o pagamento em cheque de um cliente, e o efetivo recebimento do valor pelo credor.

*** FLOAT DE PAGAMENTO**

Tempo decorrido entre a emissão de um cheque para pagamento de contas e a respectiva retirada do valor da conta corrente.

PRINCÍPIOS FINANCEIROS

1 – ACELERAR RECEBIMENTOS

2 – ADIAR DESEMBOLSOS