

IDENTIFICAÇÃO:**Título: CONCILIAÇÃO DOS PRAZOS OBTIDOS COM OS FORNECEDORES
COM OS OFERECIDOS AOS CLIENTES****Atributo: NEGOCIAÇÃO DE PRAZOS E PRAZOS ADEQUADOS****Processo: APERFEIÇOAMENTO DA FORMA DE EFETUAR OS PEDIDOS**

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:**O QUE É:**

É um documento de orientação sobre o processo de conciliação de prazos obtidos para os pagamentos a fornecedores com os prazos concedidos aos clientes.

PARA QUE SERVE:

Serve para ajudar você a perceber como a forma de efetuar pedidos afeta seu empreendimento. Serve, também, para saber como a conciliação dos prazos obtidos para pagamentos aos fornecedores com os prazos concedidos aos clientes tem efeitos no seu negócio.

COMO SE UTILIZA:

Para você avaliar como a forma de efetuar seus pedidos afeta o seu empreendimento é necessário considerar algumas informações indispensáveis:

- Os prazos obtidos com fornecedores;
- Os prazos concedidos aos clientes; e
- Os prazos de permanência das mercadorias nos estoque.

Se você não tem estoque, você tem um prazo a menos para se preocupar.

Outra observação importante é que o tempo que as mercadorias ficam paradas no estoque deve ser somado ao prazo que você dá para os seus clientes e, o resultado da soma será comparado com o prazo médio obtido com os fornecedores.

Isso quer dizer que não basta conciliar o prazo médio obtido com fornecedores, com os prazos concedidos aos clientes. Os prazos das mercadorias (no caso de comércio) ou matérias-primas (no caso de indústrias) em espera nos estoques também devem ser considerados.

Quanto mais tempo uma mercadoria levar para ser vendida, mais tempo se demorará a receber pela venda.

No momento que o fornecedor lhe vende uma mercadoria, começa a contar o prazo para você pagá-lo, caso ele tenha lhe concedido algum prazo para isso. Assim, neste mesmo momento começará a contar o tempo que levará para você receber pela venda desta mesma mercadoria.

No caso de indústrias, devem ser somados os prazos de permanência no estoque de matéria-prima, na linha de produção e no estoque de produtos acabados.

Dessa forma, a soma do prazo médio concedido aos clientes com o prazo médio de permanência das mercadorias em estoque pode ser maior ou menor que o prazo médio obtido com os fornecedores.

Se for maior você estará, sempre, pagando seus fornecedores antes de receber dos seus clientes. Se for menor você estará, sempre, recebendo dos seus clientes antes de pagar os seus fornecedores.

No primeiro caso, provavelmente irá faltar dinheiro para os pagamentos, sendo necessário o uso de seu capital de giro ou tomar um empréstimo, para cobrir a falta de recursos financeiros naquele momento.

Quando você começar a receber dos seus clientes poderá repor seu capital de giro ou devolver a quem lhe concedeu o empréstimo.

No segundo caso você terá sempre algum dinheiro em caixa que não é seu. É dos fornecedores que ainda não foram pagos, pois eles concederam a você prazo para tal.

EXEMPLO:

Um empreendimento industrial pratica a seguinte política de prazos:

- Prazo médio concedido aos clientes: 30 dias
- Prazo médio obtido com os fornecedores: 30 dias
- Prazo médio de permanência, das mercadorias, em estoque: 60 dias, desde a recepção da matéria-prima até a venda do produto acabado.

Dessa forma, a indústria recebe a matéria-prima, produz e vende seus produtos em 60 dias, mas vai receber pelas vendas realizadas 30 dias depois. Isso quer dizer que a partir da hora em que se adquire a matéria-prima, até o momento em que efetivamente se recebe pela venda do produto acabado, vão-se 90 dias.

Mas, se a partir do momento em que se adquire a matéria-prima começa a contar o tempo para pagar os fornecedores então, trinta dias depois da compra, a indústria deverá efetuar os pagamentos

Isso significa que este empreendimento está pagando seus fornecedores 60 dias antes de receber dos seus clientes, pois paga em trinta dias e recebe em noventa, sempre contando o tempo a partir da compra da matéria-prima.

Em outras palavras, o empreendimento compra, 30 dias depois paga, 60 dias depois vende e 90 dias depois recebe pelas vendas realizadas. Isto é, recebe 60 dias depois de pagar. Isto implica que este negócio precisa ter capital de giro a sua disposição para pagar, não somente os fornecedores, mas todos os seus outros custos, durante esses 60 dias.

Porém, este empreendimento pode aperfeiçoar a forma como faz seus pedidos, comprando quantidades menores de matérias-primas e mantendo, assim, um estoque menor. Ou seja, as matérias-primas permanecerão menos tempo paradas no estoque da indústria que estaria, assim, praticando a seguinte política de prazo:

- Prazo médio concedido aos clientes: 30 dias
- Prazo médio obtido com os fornecedores: 30 dias
- Prazo médio de permanência das mercadorias em estoque: 10 dias, desde a recepção da matéria-prima até a venda do produto acabado.

Observação: Veja que a única alteração em relação à política de prazos anterior foi uma diminuição do prazo de permanência das matérias-primas no estoque de 60 para 10 dias. Isto foi obtido fazendo-se pedidos menores e com entregas mais freqüentes.

Agora, este empreendimento compra, 30 dias depois paga ao fornecedor, 10 dias depois das compras de matérias-primas ele vende seus produtos acabados.

Como os clientes têm 30 dias de prazo, o recebimento pelas vendas ocorrerá 40 dias depois das compras, isto é, recebe 10 dias depois de pagar. Isto implica que este negócio precisa ter capital de giro a sua disposição para pagar não somente os fornecedores, mas todos os seus outros custos durante estes 10 dias.

Observe que a forma como são feitos os pedidos, afetou diretamente a necessidade de capital de giro deste empreendimento.