

ESTOQUES, LIQUIDEZ E CAPITAL DE GIRO

Alguns negócios, como supermercados, são altamente geradores de caixa, ainda que não (necessariamente) de lucro. A liquidez corrente, no setor, normalmente, está em volta de 1,00. Ou seja, para cada real exigível, no curto prazo, a empresa terá R\$ 1,00 no seu disponível de curto prazo (menos de um ano).

O setor se caracteriza por um prazo médio de vendas relativamente curto (QUANDO HOUVER ANTECIPAÇÃO): cartões de crédito, débito e os “cartões alimentação”, mais vendas a dinheiro, representam o grosso de sua receita.

O prazo médio normal de compras, por outro lado, gira ao redor de 23/26 dias. Claro que, conforme o porte da empresa isto muda bastante. *Estamos falando em “médias”.*

O que este cenário indica? Que as empresas supermercadistas são, normalmente, financiadas por seus fornecedores. Novamente: *quanto maior o porte da empresa mais intensamente isto acontece.*

Porém, há outra variável que irá influenciar, fortemente, sua liquidez: **o tempo de permanência de seus estoques**. Se uma empresa tem, na média, 30 dias de vendas em seus estoques, seu giro será de 12 vezes ao ano. Se, hipoteticamente, seus estoques sejam suficientes para 60 dias de vendas, seu giro será de 6 vezes ao ano. Ou seja, quanto maior o giro menor o tempo de permanência de seus estoques. E, quanto maior seu giro, maior liquidez corrente (potencialmente).

Como já vimos em outro vídeo, a **rentabilidade também influenciará na liquidez**, uma vez que empresa que gera resultado “produz” capital de giro e, claro, maiores probabilidades de uma boa liquidez.

Em outras palavras: quanto maior o giro (e menor o tempo de permanência) mais estaremos usando o fornecedor como financiador de nossa operação. Isto poderá não ser crucial, mas, no Brasil, historicamente, os juros são elevados e o giro de estoques deve ser motivo de cuidado especial para a melhoria de nosso resultado.

Contudo, existem fatores incontroláveis que podem complicar nossas metas de giro: distância em relação aos centros de produção dos produtos revendidos, por exemplo, pode ser um problemão. O tempo de transporte após a emissão de NF pode dificultar uma gestão adequada.

Volumes mínimos de compras, definidos pela indústria, também pode obrigar os pequenos e médios supermercados a suportar tempos de permanência mais longos do que desejariam. *Claro que, numa situação assim, distribuidores e atacadistas podem ser uma opção para melhorar o giro, porém aumentando o CMV, pois seu custo será maior do que a indústria...*

Em suma, diversos fatores podem complicar ou facilitar o giro de estoques. Mas, em princípio, este deveria ser igual ou menor do que nosso prazo médio de compras. Novamente, contudo, uma questão-chave para administrar giro de estoques: inventários ou posição de estoques confiável. *Claro que só é possível definir qual o giro a partir da informação de qual é o valor (ou as quantidades físicas) da mercadoria armazenada na(s) loja(s) e depósito(s)...*

Mas, faça ou não inventários regulares ou a informação confiável em seu ERP sobre os estoques, uma questão importante é o **TEMPO DE PERMANÊNCIA PROJETADO**. Se o conceito de **TP** (tempo de permanência) diz respeito ao número de dias de vendas que seu estoque cobre, claro que a evolução de seu faturamento irá impactar neste indicador. Por exemplo: se suas vendas estiverem andando abaixo do previsto, claro que seu estoque ficará superdimensionado pois as compras foram feitas com base nesta previsão.

Portanto, um método simples para sinalizar ajustes necessários em seu estoque, para cima ou para baixo, é utilizar a venda média diária, do período analisado, para calcular o TP:

Venda média diária (até o décimo dia do mês em curso): R\$ 33.000,00

Valor do estoque (no dia 10): R\$ 1.200.000,00

TP = (1.200.000,00 dividido por 33.000,00 >>> TP = 36,36 dias

Lembrando que os valores devem ser computados pelo mesmo critério: vendas e estoques, ambos, a preço de custo ou ambos a preço de venda.

Caso sua meta fosse TP = 30 dias, sua empresa teria que reduzir 6,36 dias ou o valor de R\$ 230.000,00 (em número redondo, resultado de venda média/dia x número de dias em excesso) do seu estoque presente.

Por outra abordagem, o giro de estoques (ou TP) poderá ser “sacrificado” por outro objetivo: reduzir CMV. Nas empresas capitalizadas e com liquidez mais elevada (em relação à média) o empresário poderá manter um giro mais lento por preferir REDUZIR o CMV em decorrência de lotes de compras maiores. Normalmente: maior volume no pedido, preços mais baixos...

Por outro lado, o tempo de permanência de estoques também precisa levar em conta o risco de ruptura. Não adianta buscar acelerar o giro mas perder vendas por falta de produtos. *Lembre que a relação matemática é entre o **VALOR DOS ESTOQUES** e o **VALOR DAS VENDAS**. Se ambos caírem, a relação se manterá a mesma...*

A posição de liquidez da empresa e sua filosofia de compras/vendas é quem determinarão as metas de giro em seus estoques, claro. Maior capital de giro próprio, maior folga!

Em suma, não se pode determinar uma política única para empresas diferentes. Cada caso é um caso. ***Mas gerenciar estoques é vital para uma performance financeira sadia!***