

À vista ou a prazo? Como saber qual opção é realmente mais barata

Transforme descontos e prazos em uma conta comparável antes de decidir como pagar fornecedores.

COMPRAS E FORNECEDORES

09

O PROBLEMA

Desconto à vista e prazo são duas formas de preço

Quando o fornecedor oferece R\$ 9.500 hoje ou R\$ 10.000 em 30 dias, ele está oferecendo dois preços em datas diferentes.

$$\text{Desconto} = (\text{preço a prazo} - \text{preço à vista}) \div \text{preço a prazo}$$

No exemplo: $(10.000 - 9.500) \div 10.000 = 5\%$.

Mas 5% de desconto não responde sozinho qual opção é melhor. O caixa da sua empresa também tem valor.

TAXA IMPLÍCITA

Pergunte: quanto custa manter esse dinheiro por mais 30 dias?

Taxa do prazo = $(\text{preço a prazo} \div \text{preço à vista}) - 1$

R\$ 10.000 ÷ R\$ 9.500 - 1 ≈ 5,26% em 30 dias.

A taxa implícita usa o valor que você deixa de desembolsar hoje como base. Por isso ela não é exatamente igual ao percentual de desconto sobre o preço a prazo.

CAIXA

O dinheiro que você usa no desconto deixa de estar disponível

Pagar à vista pode economizar no pedido e, ao mesmo tempo, criar um aperto de capital de giro.

1 Pague à vista se...

o desconto for relevante e o caixa continuar confortável depois do pagamento.

2 Considere o prazo se...

pagar agora comprometer folha, impostos, reposição crítica ou reserva mínima.

3 Compare com crédito

se a alternativa for pegar empréstimo para repor o caixa, inclua esse custo na conta.

4 Olhe o ciclo

se o estoque demora a vender, você pode pagar antes de transformar a compra em dinheiro.

EXEMPLO 1

Um desconto excelente pode não caber no caixa

A loja tem R\$ 14 mil. Pedido: R\$ 9.500 à vista ou R\$ 10 mil em 30 dias. Nos próximos 10 dias vencem R\$ 6 mil de despesas.

Escolha	Caixa após pedido	Despesas próximas	Folga inicial
À vista	R\$ 4.500	R\$ 6.000	– R\$ 1.500
30 dias	R\$ 14.000	R\$ 6.000	R\$ 8.000

O prazo custa mais, mas evita um buraco imediato. A decisão correta depende também dos recebimentos previstos antes do vencimento do fornecedor.

EXEMPLO 2

Quando pagar à vista faz sentido

Agora imagine a mesma compra, mas a loja tem R\$ 40 mil, baixa necessidade de caixa nas próximas semanas e reserva definida.

1 Economia nominal

R\$ 500 no pedido.

2 Taxa implícita

aprox. 5,26% por 30 dias.

3 Caixa remanescente

R\$ 30.500 após pagar.

4 Decisão

Se a reserva continuar suficiente, o desconto é financeiramente forte.

NEGOCIAÇÃO

Prazo também pode ser negociado

Nem sempre a escolha é apenas entre as duas propostas originais.

1 Entrada + prazo

Parte agora e parte em 30 dias.

2 Desconto menor

Negocie desconto que preserve caixa.

3 Mais dias

Peça prazo alinhado ao giro do produto.

4 Pedido menor

Evite comprar volume só para alcançar desconto.

5 Reposição frequente

Menos estoque por pedido pode liberar caixa.

6 Mix

Concentre o desconto nos itens de maior giro.

ESTOQUE

Desconto ruim é aquele que compra produto que não gira

Comprar 20% a mais para conseguir 3% de desconto pode ser péssimo se o excesso ficar meses parado ou vencer.

Economia do desconto < custo do excesso de estoque ?

Considere capital parado, perdas, validade, espaço e risco de precisar liquidar o produto depois.

Preço de compra é só uma parte da decisão. Quantidade e velocidade de venda importam tanto quanto.

CHECKLIST

Seis perguntas antes de escolher

1 1

Qual é a taxa implícita do prazo?

2 2

Quanto sobra de caixa se eu pagar à vista?

3 3

Quais obrigações vencem antes da próxima entrada relevante?

4 4

Quanto tempo este estoque leva para virar venda e recebimento?

5 5

Existe uma terceira opção que eu possa negociar?

6 6

Estou comprando mais só para ganhar desconto?

NA PRÁTICA COM A RPG

Comprar melhor depende de enxergar estoque e caixa juntos

A RPG busca juntar estoque, vendas e financeiro porque uma decisão de compra raramente pertence a apenas uma dessas áreas.

1

A visão de estoque ajuda a evitar pedido excessivo só porque o fornecedor ofereceu desconto.

2

O financeiro mostra se pagar à vista preserva a folga necessária para o restante da operação.

3

Dados de venda ajudam a estimar quais produtos realmente giram rápido e merecem reposição maior.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae – Capital de giro: veja como funciona

O que é capital de giro e como ele sustenta o funcionamento da empresa.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/capital-de-giro-veja-como-funciona-esse-valor-para-o-funcionamento-da-sua-empresa>

02 Sebrae – Finanças empresariais: como gerir o fluxo de caixa

Controle de entradas e saídas, projeção de caixa e despesas.

<https://sebraepr.com.br/financas-empresariais-como-gerir-o-fluxo-de-caixa-controlar-despesas-e-investir-em-seu-negocio-8-dicas-para-seu-negocio/>

03 Sebrae – Como escolher fornecedores para a sua empresa

Critérios para selecionar, comparar e acompanhar fornecedores.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/gestao-de-negocios-como-escolher-fornecedores-para-a-minha-empresa>

IMPORTANTE

Os exemplos usam valores hipotéticos. Condições de fornecedor, impostos e custo de financiamento devem ser avaliados no contexto real da empresa.