

Finanças e Caixa

4 guias práticos reunidos em um só material, com exemplos, checklists e fontes oficiais para o pequeno negócio.

COMPILADO POR CATEGORIA

01

— NESTA COLEÇÃO

Finanças e Caixa



-
- 01** **Como organizar o dinheiro da sua empresa** p. 3
Separe o que é do negócio, entenda o que realmente sobra e crie uma rotina simples para tomar decisões com clareza.
-
- 05** **Juros e empréstimos: como analisar antes de contratar** p. 13
Aprenda a comparar taxa mensal e anual, CET, parcelas, prazo e impacto no caixa antes de assumir uma dívida.
-
- 07** **Fluxo de caixa e capital de giro na prática** p. 25
Veja o dinheiro antes que ele falte: registre, projete e entenda quanto a operação precisa para funcionar.
-
- 09** **À vista ou a prazo? Como saber qual opção é realmente mais barata** p. 37
Transforme descontos e prazos em uma conta comparável antes de decidir como pagar fornecedores.
-

Como organizar o dinheiro da sua empresa

Separe o que é do negócio, entenda o que realmente sobra e crie uma rotina simples para tomar decisões com clareza.

FINANÇAS ESSENCIAIS

01

LEITURA
20 min

PÁGINAS
10

ATUALIZADO
Outubro de 2026

PRIMEIRO PASSO

A empresa precisa ter um caixa que você consegue enxergar

Quando dinheiro pessoal e empresarial se mistura, fica difícil responder perguntas básicas: a loja dá lucro? Quanto posso retirar? Tenho caixa para repor estoque?

O problema não é “usar o dinheiro”. É perder a visão.

Uma pequena empresa pode até movimentar tudo pela mesma rotina no começo, mas sem registros separados você perde a capacidade de medir o negócio. O objetivo é saber quanto entrou, quanto saiu, quanto pertence à operação e quanto pode ir para o dono.

1 conta

para a operação

1 retirada

definida para o dono

100%

das entradas e saídas registradas

Regra prática: toda movimentação precisa ter uma explicação. Se o dinheiro saiu da empresa para você, registre como retirada. Se você colocou dinheiro na empresa, registre de forma identificada e valide o tratamento contábil com seu contador.

TRÊS CONCEITOS

Faturamento, lucro e caixa não são a mesma coisa

Confundir esses três números é uma das formas mais rápidas de achar que o negócio está melhor – ou pior – do que realmente está.

Faturamento

Tudo o que foi vendido no período. Não desconta automaticamente custo, despesa, taxa ou imposto.

Lucro

O que sobra depois de reconhecer receitas e custos/despesas do período. É um conceito de resultado.

Caixa

Dinheiro disponível e movimentado. Pode subir ou cair em datas diferentes da venda ou da despesa.

EXEMPLO SIMPLES

R\$ 45 mil vendidos $\neq$ R\$ 45 mil livres

Se R\$ 29 mil viraram custo das mercadorias e R\$ 9 mil foram consumidos por despesas, o resultado antes de outros efeitos é R\$ 7 mil. E o caixa ainda pode ser diferente se parte das vendas só entrar depois.

ESTRUTURA MÍNIMA

Monte uma separação simples que funcione todos os dias

Você não precisa começar com um departamento financeiro. Precisa de regras fáceis de repetir.

1 Conta da empresa

Receba vendas e pague fornecedores, despesas, impostos e equipe pela conta usada na operação.

2 Cartão da empresa

Evite despesas pessoais no cartão usado pelo negócio. Uma compra pessoal "escondida" distorce seu resultado.

3 Retirada do dono

Defina um valor e uma frequência. Evite pegar dinheiro do caixa a cada necessidade pessoal.

4 Registro diário

Vendas, despesas, pagamentos e transferências precisam entrar no controle no mesmo dia ou em rotina fixa.

Se abrir uma conta PJ separada não fizer sentido hoje, ao menos crie separação operacional e registros independentes. A meta é conseguir reconciliar cada movimento sem adivinhar.

RETIRADA DO DONO

Pró-labore: trate sua remuneração como uma regra, não como um saque aleatório

O valor deve caber na realidade do negócio. A definição tributária e contábil do pró-labore e de eventual distribuição de lucros deve ser validada com o contador.

R\$ 6.000

despesas pessoais do dono

R\$ 4.000

retirada sustentável hoje

R\$ 2.000

diferença que exige ajuste pessoal ou melhora do negócio

Não use a necessidade pessoal para definir quanto a empresa “tem” de pagar

O raciocínio deve ser o contrário: primeiro entenda a capacidade do negócio, depois ajuste a retirada. Se o negócio gera R\$ 4 mil disponíveis de forma recorrente, retirar R\$ 6 mil apenas transforma uma despesa pessoal em problema de capital de giro.

Retiradas extras devem ser excepcionais e registradas. Quando viram hábito, você perde a referência de quanto a empresa realmente precisa para funcionar.

EXEMPLO COMPLETO

Um mês bom de vendas pode terminar com pouco dinheiro em conta

Veja um exemplo simplificado de uma loja que vende bem, mas recebe parte no cartão e precisa pagar fornecedores antes.

Movimento	Resultado do mês	Caixa no mês
Vendas	+ R\$ 50.000	+ R\$ 38.000 recebidos
Custo das mercadorias	– R\$ 31.000	– R\$ 29.000 pagos
Despesas da operação	– R\$ 11.000	– R\$ 11.000 pagos
Resultado / variação	R\$ 8.000	– R\$ 2.000

Como o caixa ficou negativo se houve R\$ 8 mil de resultado? Porque parte das vendas ainda não entrou e parte das compras do período foi paga em datas diferentes. Resultado e liquidez respondem perguntas diferentes.

CAIXA X COMPETÊNCIA

Venda hoje, receba depois: o calendário muda tudo

Cartão, prazo de fornecedor e parcelas criam um intervalo entre vender, pagar e receber. Esse intervalo exige capital de giro.

DIA 1	DIA 15	DIA 30	DIA 45
Compra	Venda	Pagamento	Recebimento
R\$ 10 mil em estoque	R\$ 14 mil no cartão	fornecedor vence	cartão entra

O buraco de caixa não significa necessariamente prejuízo

Se o fornecedor vence no dia 30 e o cartão entra no dia 45, a empresa precisa financiar 15 dias de operação. Antecipar recebível pode resolver o calendário, mas tem custo. Negociar prazo com fornecedor pode resolver sem esse custo.

A decisão correta depende do calendário e do custo. Não compare só “taxa da antecipação” com zero; compare com a alternativa real: desconto à vista, prazo de fornecedor, caixa próprio ou outro crédito.

ROTINA

Uma rotina de 15 minutos por dia vale mais que um fechamento heroico no fim do mês

O controle precisa ser simples o suficiente para ser mantido. O que não é registrado vira memória – e memória não fecha caixa.

- ☒ Conferir vendas do dia por forma de pagamento.
- ☒ Registrar despesas e pagamentos feitos.
- ☒ Conferir recebimentos que entraram na conta.
- ☒ Ver contas que vencem nos próximos 7 dias.
- ☒ Separar retiradas do dono de despesas da empresa.
- ☒ Checar se houve diferença entre sistema, banco e dinheiro físico.

FECHAMENTO SEMANAL

Saldo inicial + entradas – saídas = saldo final

Depois, compare o saldo calculado com o saldo real. Toda diferença deve ser explicada.

NA PRÁTICA COM A RPG

Organização financeira fica mais fácil quando a operação já gera os dados

A RPG foi desenhada para centralizar o dia a dia do pequeno comércio. Em vez de depender de anotações espalhadas, o lojista consegue acompanhar a operação e construir uma visão mais clara do negócio.

- 1 Vendas, estoque e financeiro ficam conectados em uma mesma operação.
- 2 A Rafa ajuda a consultar informações pelo WhatsApp, sem exigir um dashboard complicado.
- 3 Dados organizados ajudam a entender desempenho, capital de giro e, no futuro, acesso a crédito mais adequado à realidade da loja.



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 – A importância de separar as finanças da pessoa física e jurídica

Boas práticas para separar finanças pessoais e empresariais e melhorar a leitura do negócio.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/a-importancia-de-separar-as-financas-da-pessoa-fisica-e-juridica>

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/>

IMPORTANTE

Este guia é educacional e usa exemplos simplificados. Pró-labore, distribuição de lucros, aportes e registros contábeis têm tratamento fiscal e societário próprio. Valide a aplicação ao seu CNPJ com um contador. RPG Edu é educação prática para quem toca um pequeno negócio. Conteúdo claro, exemplos reais e ferramentas para

Juros e empréstimos: como analisar antes de contratar

Aprenda a comparar taxa mensal e anual, CET, parcelas, prazo e impacto no caixa antes de assumir uma dívida.

CRÉDITO CONSCIENTE

05

PRINCÍPIO

Crédito bom resolve um problema maior do que o custo que cria

Empréstimo não é bom nem ruim por si só. Ele troca dinheiro hoje por pagamentos futuros. A pergunta é se o uso do recurso gera retorno ou proteção suficiente para pagar o custo e preservar o caixa.

Uso saudável

Comprar estoque com giro previsível, investir em equipamento que reduz custo, financiar expansão testada ou atravessar um descasamento de caixa com plano de pagamento.

Sinal de alerta

Pegar empréstimo recorrente para cobrir prejuízo operacional sem corrigir preço, margem, estoque ou despesas. Nesse caso, a dívida compra tempo, mas pode aumentar o problema.

TAXA MENSAL X ANUAL

2% ao mês não é 24% ao ano quando há juros compostos

Quando juros são capitalizados, cada período incide sobre o saldo já atualizado. Para converter uma taxa mensal efetiva em anual efetiva, use a composição.

CONVERSÃO

$$\text{Taxa anual} = (1 + \text{taxa mensal})^{12} - 1$$

Com 2% ao mês: $(1,02)^{12} - 1 \approx 26,82\%$ ao ano.

2% a.m.

taxa mensal

**26,82%
a.a.**equivalente efetivo
aproximado**24%**

seria apenas soma simples

Contratos podem apresentar taxas nominais e efetivas de formas diferentes. Compare sempre as taxas informadas no contrato e, quando aplicável, o CET.

CET

A menor taxa de juros pode não ser a proposta mais barata

O Custo Efetivo Total reúne os encargos e despesas previstos na operação abrangida, como juros, tarifas, tributos e outros custos considerados pela regra.

IDEIA CENTRAL

CET = custo total expresso como taxa

Ele existe para tornar propostas mais comparáveis. Para microempresas e empresas de pequeno porte, a Resolução CMN 4.881 abrange operações de crédito no seu escopo.

Não compare crédito só pela parcela. Parcela baixa pode ser resultado de prazo maior e custo total mais alto.

PARCELA

Prazo menor costuma pesar mais no mês; prazo maior costuma aumentar o custo total

A escolha precisa equilibrar custo financeiro e capacidade real do caixa. A melhor proposta é aquela que cabe sem estrangular a operação e não paga prazo desnecessário.

Hipótese didática	Opção A	Opção B
Valor	R\$ 30.000	R\$ 30.000
Prazo	12 meses	24 meses
Parcela	maior	menor
Custo total	tende a menor*	tende a maior*

*Mantidas condições equivalentes. Na prática, taxas e tarifas podem mudar com o prazo, então use o custo total e o CET informados na proposta real.

AMORTIZAÇÃO

Price e SAC são formas diferentes de distribuir principal e juros

Em financiamentos, o sistema de amortização define como a dívida diminui ao longo do tempo. O efeito sobre parcelas e juros muda.

Price

Em termos gerais, trabalha com prestações constantes quando taxa e condições permanecem fixas. No começo, a parcela contém proporcionalmente mais juros e menos amortização.

SAC

A amortização do principal é constante. As prestações tendem a cair ao longo do tempo porque os juros incidem sobre saldo devedor menor.

O contrato deve informar o sistema aplicável. Não escolha apenas pelo nome: compare CET, custo total, cronograma e aderência ao caixa.

FINALIDADE

Capital de giro e investimento são necessidades diferentes

Crédito de curto prazo para financiar operação não deveria virar financiamento permanente de um negócio que não gera margem. E investimento de longo prazo não deveria depender de uma dívida curta que vence antes de o retorno aparecer.

Capital de giro

Financia o ciclo entre comprar, estocar, vender e receber. A análise precisa olhar prazo de fornecedor, giro de estoque e prazo de recebimento.

Investimento

Financia equipamento, reforma ou expansão. A análise precisa olhar retorno esperado, risco e horizonte de geração de caixa.

Combine prazo da dívida com prazo do benefício. Se o equipamento gera retorno em 36 meses, uma dívida que aperta todo o caixa em 6 meses pode criar um problema de calendário.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A parcela precisa caber no caixa ruim, não só no mês bom

Faça um cenário base e um cenário de estresse. Se as vendas caírem 15%, a empresa ainda consegue pagar estoque, equipe, impostos e a dívida?

R\$ 15 mil

caixa operacional mensal disponível

R\$ 6 mil

nova parcela

40%

do caixa comprometido

Não existe percentual mágico

O limite seguro varia por margem, sazonalidade, volatilidade e outras dívidas. O importante é testar o caixa depois da parcela e manter margem de segurança.

Considere meses fracos, estoque necessário e vencimentos sazonais. A dívida é fixa mesmo quando a venda não é.

COMPARAÇÃO

Duas propostas para o mesmo valor podem ter custos muito diferentes

Monte uma tabela única. Não aceite comparar uma pelo “juros ao mês” e outra pela “parcela”. Traga tudo para as mesmas linhas.

Proposta	A	B
Valor liberado	R\$ 50.000	R\$ 50.000
Prazo	18 meses	18 meses
Taxa anunciada	1,9% a.m.	1,7% a.m.
Tarifas/seguros	R\$ 0	R\$ 1.800
CET anual*	25,34%	28,33%
Total pago*	R\$ 59.505	R\$ 60.565

*Números inventados apenas para demonstrar o método. A proposta B anuncia juros menores, mas cobra R\$ 1.800 de custo financiado. Para o exemplo, A considera 1,9% a.m. sem tarifa; B considera 1,7% a.m. sobre R\$ 51.800 para que R\$ 50.000 líquidos cheguem ao cliente. Os valores foram arredondados.

CHECKLIST

Antes de assinar, tenha estas respostas por escrito

Crédito é um contrato. O que vale é o documento e as condições finais, não a conversa inicial.

-
- ☒ Quanto dinheiro líquido entra na conta?
 - ☒ Qual é a taxa efetiva mensal e anual?
 - ☒ Qual é o CET e o que está incluído nele?
 - ☒ Qual é o total pago até o fim?
 - ☒ Existe garantia, aval ou trava de recebíveis?
 - ☒ É possível quitar antes e como o saldo é calculado?
 - ☒ O que acontece em atraso?
 - ☒ A parcela cabe num cenário de vendas mais fracas?
 - ☒ O uso do dinheiro tem retorno ou necessidade claramente definida?
-

NA PRÁTICA COM A RPG

Crédito melhor começa por entender melhor a operação

A RPG usa a lógica de gestão como base: vendas, estoque e financeiro contam muito sobre a capacidade real de um pequeno comércio. Quanto mais clara a operação, melhor a conversa sobre capital.

1

Dados de vendas ajudam a entender recorrência e sazonalidade.

2

Estoque e giro mostram quanto capital está imobilizado e como ele retorna.

3

Fluxo financeiro ajuda a avaliar se uma parcela cabe antes de transformar crédito em aperto.



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 Banco Central – Resolução CMN 4.881/2020

Regula cálculo e informação do CET em operações abrangidas, incluindo microempresas e empresas de pequeno porte.

<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/exibenormativo?tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CMN&numero=4881>

02 Banco Central – Empréstimos e financiamentos (perguntas frequentes)

Taxa mensal e anual, CET, contrato e comparação de crédito.

<https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/s/emprestimos-e-financiamentos>

IMPORTANTE

Este guia não é recomendação de crédito nem simulação vinculante. Taxas, CET, garantias e condições variam por instituição e cliente. Leia o contrato e compare propostas completas antes de contratar. RPG Edu é educação prática para quem toca um pequeno negócio. Conteúdo claro, exemplos reais e ferramentas para

Fluxo de caixa e capital de giro na prática

Veja o dinheiro antes que ele falte: registre, projete e entenda quanto a operação precisa para funcionar.

CAIXA E CAPITAL DE GIRO

07

O MAPA

Fluxo de caixa responde uma pergunta simples: quando o dinheiro entra e quando ele sai?

Uma empresa pode vender bem e ainda ficar sem caixa se receber depois de precisar pagar fornecedores, salários e impostos.

1 Registrar

Anote cada entrada e saída no dia em que acontece.

2 Classificar

Separe vendas, fornecedores, despesas, impostos, retiradas e investimentos.

3 Projetar

Coloque no calendário o que ainda vai receber e pagar.

4 Decidir

Antecipe apertos e escolha o que ajustar antes do vencimento.

Fluxo de caixa não é apenas olhar o saldo bancário. Saldo é uma fotografia; fluxo é o filme.

CONCEITO-CHAVE

Lucro e caixa contam histórias diferentes

Lucro mede resultado econômico. Caixa mede disponibilidade de dinheiro. Os dois importam – e podem divergir muito.

Situação	Resultado	Caixa hoje
Venda de R\$ 10 mil no cartão a receber	A venda existe	O dinheiro pode não ter entrado
Compra de estoque à vista	Estoque vira ativo	O caixa cai na hora
Empréstimo recebido	Não é venda nem lucro	O caixa aumenta
Depreciação	Reduz resultado contábil	Não exige pagamento naquele mês

Pergunta útil: “vou ter dinheiro disponível na data em que esta obrigação vence?”

ROTINA

Monte um fluxo que você realmente consiga manter

O melhor controle é o que recebe informação todo dia e permite enxergar pelo menos as próximas semanas.

1 Entradas

Dinheiro, Pix, cartões por data prevista de recebimento, cobranças e outros recebimentos.

2 Saídas

Fornecedores, aluguel, folha, impostos, taxas, serviços, parcelas e retiradas.

3 Saldo inicial

Quanto estava realmente disponível no começo do período.

4 Saldo projetado

Saldo inicial + entradas previstas – saídas previstas.

EXEMPLO

O caixa pode ficar negativo antes do mês terminar

Mercado Horizonte começa a semana com R\$ 8.000 disponíveis. Veja a projeção simplificada.

Dia	Entrada	Saída	Saldo projetado
Seg	R\$ 3.000	R\$ 2.000	R\$ 9.000
Ter	R\$ 1.500	R\$ 6.500	R\$ 4.000
Qua	R\$ 2.000	R\$ 7.000	- R\$ 1.000
Qui	R\$ 4.500	R\$ 2.000	R\$ 1.500
Sex	R\$ 5.000	R\$ 4.000	R\$ 2.500

Sem a projeção, o aperto de quarta-feira aparece “do nada”. Com a projeção, dá tempo de negociar prazo, acelerar recebimentos ou adiar uma compra não essencial.

CAPITAL DE GIRO

Capital de giro é o fôlego financeiro da operação

A loja paga algumas coisas antes de receber por outras. Estoque e prazo de recebimento consomem caixa; prazo de fornecedor pode aliviar.

Necessidade de giro $\approx$ estoque + valores a receber – valores a pagar

É uma aproximação gerencial. A contabilidade detalha as contas com mais precisão.

1 Mais estoque

Pode aumentar a necessidade de dinheiro parado.

2 Mais prazo ao cliente

Demora mais para transformar venda em caixa.

3 Mais prazo do fornecedor

Pode financiar parte do ciclo operacional.

4 Giro mais rápido

Ajuda a liberar caixa sem necessariamente aumentar vendas.

CICLO FINANCEIRO

Conte os dias em que seu dinheiro fica preso na operação

Quanto mais tempo entre pagar a mercadoria e receber a venda, maior tende a ser a necessidade de capital de giro.

Ciclo financeiro $\approx$ dias em estoque + dias para receber – dias para pagar

Ex.: 25 dias em estoque + 18 dias para receber – 20 dias de fornecedor = 23 dias a financiar.

Reduzir 5 dias de estoque ou negociar 5 dias extras com fornecedor pode melhorar o caixa sem aumentar o faturamento.

TESTE DE ESTRESSE

E se as vendas caírem ou o cartão demorar mais?

Uma boa projeção não usa apenas o cenário otimista.

1 Cenário base

Use vendas e despesas mais prováveis.

2 -10% nas vendas

Veja se o caixa ainda sustenta as obrigações.

3 Recebimento atrasado

Desloque cartões e cobranças alguns dias.

4 Compra extraordinária

Teste uma reposição maior, manutenção ou imposto inesperado.

Se um pequeno atraso já deixa o caixa negativo, o problema não é só o atraso: a reserva pode estar curta para o risco da operação.

ERROS COMUNS

Seis hábitos que escondem problemas de caixa

1 Olhar apenas o saldo

O banco não mostra pagamentos que ainda vão vencer.

2 Misturar retirada pessoal

O caixa da empresa perde previsibilidade.

3 Ignorar cartão a receber

Venda não é sinônimo de dinheiro disponível hoje.

4 Comprar pelo desconto

Estoque excessivo pode consumir o capital de giro.

5 Usar crédito como rotina

Empréstimo pode esconder um problema operacional recorrente.

6 Não conciliar

Diferenças pequenas acumulam e tornam o controle pouco confiável.

CHECKLIST

Fechamento financeiro de 20 minutos

Faça uma revisão curta e repetível no fim de cada semana.

1 Concilie

Banco, Pix, dinheiro e cartões.

2 Atualize

Contas a pagar e receber com datas.

3 Projete

Olhe pelo menos 30 dias à frente.

4 Marque apertos

Identifique dias com saldo baixo ou negativo.

5 Escolha ações

Negociar prazo, reduzir compra, cobrar, reservar.

6 Registre decisão

O que foi feito e qual resultado esperado.

NA PRÁTICA COM A RPG

Seu fluxo melhora quando vendas, estoque e financeiro conversam

A RPG foi pensada para transformar a operação cotidiana em informação útil. Quanto menos retrabalho para registrar e conciliar, mais tempo sobra para decidir.

1

As vendas registradas alimentam a visão do negócio sem depender de anotações espalhadas.

2

Estoque e compras ajudam a entender onde o caixa está imobilizado.

3

A Rafa permite consultar informações da operação pelo WhatsApp e acompanhar o dia a dia com menos fricção.



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 – 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/>

02 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>

03 RPG Edu

Todos os guias, atualizações e ferramentas para o pequeno negócio.

<https://www.rpgcapital.com.br/edu>

IMPORTANTE

Este material é educacional. Decisões de financiamento, tributação e contabilidade devem considerar a situação específica da empresa.

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

FONTE 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.