

IDENTIFICAÇÃO:**TÍTULO: ORIENTAÇÃO SOBRE COMO CONSIDERAR AS CONSEQÜÊNCIAS DA INADIMPLÊNCIA NO FLUXO DE CAIXA****ATRIBUTO: FLUXO DE CAIXA****PROCESSO: COBRANÇA E CONTROLE DE INADIMPLÊNCIA**

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:

O QUE É:

Uma orientação sobre como considerar as conseqüências da inadimplência no fluxo de caixa.

PARA QUE SERVE:

Calcular a probabilidade de você não receber pelas vendas realizadas.

COMO SE UTILIZA:

O primeiro passo a ser tomado é verificar a conseqüência da inadimplência no fluxo de caixa. Você tinha uma entrada de caixa prevista para um determinado dia e ela não ocorreu. Logo, os pagamentos previstos para esse mesmo dia e, para os próximos, não contarão com o que não foi recebido.

Se o recebimento nunca ocorrer, o efeito disso no caixa será para sempre e, na prática, o lucro do negócio ficará diminuído no mesmo valor não recebido.

Mas, se for o caso de um atraso, o efeito no caixa é temporário. O que também poderá gerar um custo, só que agora para financiar o caixa durante o atraso. Todos os negócios, em geral, estão sujeitos a uma probabilidade de não receberem parte de suas vendas realizadas.

Por exemplo: se seus clientes atrasarem os pagamentos, você poderá precisar de um empréstimo para conseguir pagar suas despesas previstas. E quando você receber dos clientes atrasados você quitará seu financiamento. Isso terá um custo, os juros do financiamento.

Como segundo passo, você pode verificar e medir o grau de inadimplência do seu negócio, calculando a probabilidade de não receber pelas vendas realizadas. Basta você somar os valores dos últimos seis meses de todas as vendas realizadas e não recebidas e dividir o resultado pelo total das vendas realizadas (recebidas ou não), do mesmo período. Multiplique por cem e você terá o índice percentual de inadimplência do seu negócio.

Mas não se esqueça que este cálculo é probabilístico e por isso ele apresenta uma margem de erro. Você deve procurar, dessa forma, utilizar o maior intervalo de tempo possível para fazer esse cálculo. Se você sabe quanto vendeu e quanto do total não recebeu nos últimos anos, melhor ainda, pois seu cálculo da probabilidade de não receber pelas vendas realizadas vai ficar mais preciso.

Daí, conclui-se que o índice de inadimplência se refletirá em custos para sua empresa e estes deverão ser considerados junto com os demais itens desta rubrica.

Exemplo:

Imagine um empreendimento com estes números:

Total das vendas realizadas nos últimos seis meses: R\$ 62.456,00.

Total das vendas realizadas e não recebidas nos últimos seis meses: R\$ 3.220,00.

Parte das vendas que normalmente não são recebidas: $3.200,00 \div 62.456,00 = 0,0512$.

Multiplicando por 100, você terá o valor em porcentagem de 5,12 %.

Isto significa que, conforme a história recente deste negócio, existe uma probabilidade de que, para cada R\$ 100,00 vendidos, R\$ 5,12 não serão recebidos.

Não se esqueça que este valor deverá ser considerado no cálculo dos custos do negócio. Ou seja, no planejamento deste empreendimento deverá aparecer um item de custo com o valor de 5,12% das vendas projetadas.

Não se esqueça também que este valor é uma probabilidade e as coisas podem ocorrer com algumas diferenças em relação ao esperado.