

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA  
CAMPUS GOVERNADOR VALADARES  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**CARLA RODRIGUES AMORIM DE OLIVEIRA**

**A GESTÃO DE PRAZOS NA CONTABILIDADE SOCIETÁRIA: ANÁLISE  
COMPARATIVA DO CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS  
VENDAS**

Governador Valadares

2022

**CARLA RODRIGUES AMORIM DE OLIVEIRA**

**A GESTÃO DE PRAZOS NA CONTABILIDADE SOCIETÁRIA: ANÁLISE  
COMPARATIVA DO CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS  
VENDAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Juiz de Fora Campus Governador Valadares como requisito parcial a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

**Orientador (a): MSC. Raquel Berger Deorce**

**Governador Valadares  
2022**

**Carla Rodrigues Amorim de Oliveira**

**A GESTÃO DE PRAZOS NA CONTABILIDADE SOCIETÁRIA: ANÁLISE  
COMPARATIVA DO CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS  
VENDAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Juiz de Fora Campus Governador Valadares como requisito parcial a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovada em 15 de Fevereiro de 2022

**BANCA EXAMINADORA**

---

MSc. Raquel Berger Deorce - Orientador

Universidade Federal de Juiz de Fora Campus Governador Valadares

---

MSc. Nathalia Carvalho Moreira

Universidade Federal de Juiz de Fora Campus Governador Valadares

---

MSc. Schirley Maria Policário

Universidade Federal de Juiz de Fora Campus Governador Valadares

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus por permitir que eu concluísse mais essa etapa da minha vida.

Agradeço a minha mãe Oselma por ser meu exemplo de superação e de vida, por ter dado todo o apoio necessário durante esta caminhada e por acreditar em mim em todos os momentos.

Agradeço aos meus irmãos por serem minha inspiração na busca pelos meus sonhos e por me ensinarem a correr atrás das nossas conquistas.

Agradeço aos meus colegas por terem compartilhado comigo bons e maus momentos, mas que foram fundamentais para tornar essa trajetória mais leve e alegre.

Agradeço ao melhor presente que a Matemática Básica me deu, meu eterno monitor Luis Eduardo, que me incentivou durante os momentos mais felizes e também nos mais difíceis dessa trajetória.

Agradeço aos meus professores, que durante o curso, compartilharam comigo todos os seus conhecimentos e experiências, especialmente a minha orientadora Raquel Berger Deorce.

Por fim, agradeço à Universidade Federal de Juiz de Fora – campus Governador Valadares, por prestar um ensino de excelência.

## RESUMO

O ativo contas a receber tem grande impacto na gestão financeira da empresa, esse grupo influencia diretamente no fluxo de caixa e nos planejamentos financeiros de curto prazo. Diante desta situação, o objetivo desta monografia é analisar se o cálculo do Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) espelha realmente os dias conforme a política de vendas vigente na empresa, comparado com o cálculo feito pela fórmula da média aritmética simples e ponderado. Foi realizado, um levantamento de dados bibliográficos para promover um maior conhecimento sobre a área em estudo, por meio de artigos científicos e livros, de autores como Assaf Neto (2012; 2020), Atkinson (2015), Gelbke (2018), Imhof, Seavey e Watanabe (2018) e Michalski (2012; 2013). Para cumprir com os objetivos do trabalho, foi realizado um estudo de caso em uma empresa com sede em Contagem, MG, cuja principal atividade econômica é o comércio atacadista de cereais e leguminosas beneficiados, entre outros. Foram coletados dados de faturamento entre os meses de janeiro a dezembro 2020, onde foram calculados os PMRVs, além das médias aritméticas simples e ponderadas em base mensal. Observou-se que utilizando a Receita Líquida de Vendas os resultados do PMRV aproximam-se mais dos valores calculados pelas médias aritméticas quando comparado ao PMRV calculado com a receita líquida de vendas.

**Palavras-chave:** Análise Financeira. Contas a Receber. Receitas de Vendas.

## ABSTRACT

Accounts receivable from a company are an asset that has a great impact on its financial life, and it is extremely important to have a well-structured management to know the real financial situation of the organization. Given this situation, the objective of this monograph is to verify if the calculation of the Average Sales Receipt Period (PMRV) actually reflects the days according to the company's current sales policy. First, a survey of bibliographic data was carried out to promote greater knowledge about the area under study, through scientific articles and books, by authors such as Assaf Neto (2012; 2020), Atkinson (2015), Gelbke (2018), Imhof , Seavey and Watanabe (2018) and Michalski (2012; 2013). To fulfill the objectives of the work, a case study was carried out in a company based in Contagem, MG, whose main economic activity is the wholesale trade of processed cereals and legumes, among others. Billing data were collected between January and December 2020, where PMRVs were calculated, in addition to simple and weighted arithmetic averages on a monthly basis. It was observed that using the Gross Sales Revenue, the PMRV results are closer to the values calculated by the arithmetic averages when compared to the PMRV calculated with the net sales revenue.

**Keywords:** Financial Analysis. Bills to receive. Sales Revenue.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Média aritmética simples.....	20
Figura 2 - Média aritmética ponderada .....	21
Figura 3 - Prazo médio de recebimento de vendas .....	22
Figura 4 - Prazo médio de recebimento de vendas (resultados).....	23

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – comparativo do cálculo do prazo médio de recebimento de vendas com as médias aritméticas e ponderadas, dados da empresa, janeiro a dezembro de 2020, em dias .....	23
---	----



## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

DC Demonstrações Contábeis

PMRV Prazo Médio de Recebimento de Vendas

NCG Necessidade de Capital de Giro

CO Ciclo Operacional

CPC Comissão de Pronunciamentos Contábeis

CMV Custo de Mercadorias Vendidas

DRE Demonstração do Resultado do Exercício

MA Média Aritmética

PMR Média Ponderada

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. GESTÃO E ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS .....	13
2.1. Gestão e análise das demonstrações contábeis .....	13
2.2. Gestão de Contas a Receber .....	15
2.3. Os recebimentos de vendas: uma abordagem complementar à da Contabilidade Societária .....	16
4. METODOLOGIA.....	19
5. ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	20
5.1. Média Aritmética Simples .....	20
5.2. Média Aritmética Ponderada .....	20
5.3. Prazo Médio de Recebimento de Vendas .....	21
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	25

## 1. INTRODUÇÃO

A contabilidade tem passado por mudanças, especialmente no que tange à padronização de demonstrativos e procedimentos. A necessidade de padronização vem principalmente da necessidade de apresentar os resultados de forma que os investidores possam decidir onde investir. Quanto mais padronizadas as informações, mais fácil torna-se a decisão. Neste sentido o Comitê de Pronunciamentos Contábeis veio para contribuir como órgão responsável pela padronização das normas brasileiras, aproximando-se das normas internacionais de contabilidade editadas pelo International Accounting Standards Board (IASB), as chamadas International Financial Reporting Standards (IFRS) (CPC, 2021, IASB, 2021).

As Demonstrações Contábeis (DCs) são responsáveis por apresentar (1) a situação da empresa no final de um período e (2) as movimentações ocorridas durante um período para as pessoas que tenham interesse na empresa (stakeholders). Assim, diversos cálculos são realizados com base nestas demonstrações para decisão dos *stakeholders*, por meio da chamada análise financeira ou análise das demonstrações contábeis (MATARAZZO; 2010). Tais decisões vão desde a definição das formas como a produção será realizada, de comercialização, de políticas de preços e prazos, de recebimentos, de financiamento, entre outras, das quais depende o futuro das empresas (ROSS et al., 2015).

Decisões acertadas dependem de informações fidedignas. A Contabilidade Financeira é uma fonte rica em informações, pois é um sistema de informação integrado que apresenta dados para todos os usuários das informações contábeis. Contudo, um sistema de informação contábil integrado e que apresente dados passados com vistas ao futuro deve fazer parte da rotina da decisão gerencial, diferenciando a Contabilidade Gerencial da Financeira (ATKINSON et al., 2015). Nogueira (2020), explica de forma básica que a principal diferença entre a Contabilidade Financeira e Gerencial está nos seus usuários, sendo que na primeira volta-se a prestar informações aos usuários externos e na segunda aos internos.

Além disso, abordagens complementares são bem vindas pelos gestores, desde que acrescentem informações importantes e ajudem a entender melhor a empresa. É possível que exista um gap entre os valores dados pela análise

financeira das demonstrações contábeis, pois há um grande espaço de tempo entre as demonstrações que somente pode ser preenchido com informações diárias obtidas, por exemplo, do faturamento da empresa. No caso de existência desta lacuna de informação nos cálculos as decisões da administração ficariam prejudicadas.

Para minimizar os erros na tomada de decisão, é importante que a empresa tenha bem definida a sua gestão de contas a receber. Mendonça (2018), afirma a importância de gerir de forma eficaz esse grupo de contas. Visto que, a concessão de créditos traz benefícios e riscos para a empresa e, portanto, a definição da política de concessão de crédito deve ser tomada com base na análise comparativa dos prazos médios de recebimento de vendas – PMRV.

Nesse caso, a definição de políticas de concessão de prazos e de recebimentos, o indicador utilizado comumente é o Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) (ASSAF NETO, 2012), que demonstra o tempo que a empresa leva para receber suas vendas (BRUNI, 2014). Este indicador auxilia na definição da Necessidade de Capital de Giro (NCG) e influencia o Ciclo Operacional (CO) da empresa (ROSS et al. 2015). Porém, considerando que as vendas são realizadas diariamente questiona-se se o cálculo do PMRV realmente demonstra o prazo médio de recebimento das vendas? Nesse sentido esse estudo busca analisar se o cálculo pela fórmula do PMRV condiz com o prazo real de recebimentos das vendas, comparado com o cálculo aplicando a média aritmética simples e ponderada.

## 2. GESTÃO E ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

### 2.1. Gestão e análise das demonstrações contábeis

A contabilidade é uma ciência social que estuda os atos e fatos contábeis, pode-se assegurar que sua principal finalidade é dá suporte à gestão empresarial por meio da análise de desempenho do negócio e ser base de informações que auxiliam a tomada de decisão. Nesse contexto, a contabilidade vem se atualizando para dar o devido apoio às empresas, visando auxiliar todos os níveis organizacionais (NOGUEIRA, 2020).

A gestão e análise das demonstrações contábeis tem utilidade tanto para usuários internos quanto externos. No ambiente interno, ela é de suma importância para os gestores planejarem suas ações, já no externo colabora nas decisões de investimentos dos *stakeholders* e mostra *compliance* conforme legislação vigente. Como explica Nogueira (2020), a contabilidade não se limita apenas a prestar informações para o fisco, a mesma possui extrema importância no controle do patrimônio da organização, com o objetivo de manter sua continuidade visando maiores e melhores lucros.

A autora discorre ainda a respeito da Contabilidade Financeira e Gerencial, e das diferentes funcionalidades das mesmas dentro do processo de gestão empresarial. A Contabilidade Financeira tem como finalidade o controle do patrimônio, ou seja, realizar os registros contábeis básicos para elaborar as demonstrações contábeis, sendo possível ter uma visão ampla da situação financeira da organização, visando assim atender a necessidade de todos os interessados. Já a contabilidade Gerencial, é voltada ao público interno dando suporte aos gestores no processo decisório e planejamento operacional. Todavia, ambas são indispensáveis para o funcionamento empresarial como um todo.

Analisar as demonstrações contábeis permite aos usuários interno e/ou externo identificar a situação econômica e financeira da empresa, além de facilitar a visualização de problemas que a empresa enfrenta, de forma clara e confiável (NOGUEIRA, 2020). Conforme mostram Imhof, Seavey e Watanabe (2018), as

demonstrações contábeis também são uma fonte de informações para conhecer o mercado em que está inserido por meio das empresas concorrentes.

As ferramentas de gestão mais utilizadas para analisar as demonstrações contábeis são: Análise Vertical e Análise horizontal. Shala, Prebreza e Ramosaj (2021) discorrem que a análise vertical estuda uma única demonstração financeira, em que cada conta representa um percentual total significativo dentro do grupo de contas ou da demonstração como um todo. Já sobre a análise horizontal, Nogueira (2020) explica que ela é a ferramenta de gestão que permite a comparação de diferentes exercícios, tendo como primícias verificar se a empresa evoluiu ou retrocedeu de um período para o outro, além disso, a análise horizontal avalia individualmente cada conta, o que facilita a identificação de erros e a melhor forma para corrigi-los.

Assim, ambas possibilitam análises minuciosas que proporcionam informações ricas das empresas das quais se pretende conhecer, seja realizando um estudo comparativo entre tais empresas ou a evolução de períodos diferentes de uma determinada empresa, levando aos gestores ou usuários externos a obter informações diversas, conforme sua necessidade.

Além das análises acima explicadas, existem também os chamados índices de atividade, que visam mensurar o ciclo operacional da empresa. Assaf Neto (2020) define este como sendo as fases operacionais existentes no interior da empresa, indo desde a aquisição de materiais para a produção até o recebimento das vendas realizadas. Entre estes índices estão: Prazo Médio de Estocagem (PME), Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) e o Prazo Médio de Pagamento ao Fornecedor (PMPF).

O primeiro índice desse grupo é o PME, que indica a quantidade de dias necessários que a organização leva para renovar o seu estoque (WERNER; PETRI, 2020). Assaf Neto (2020) explica que o PMRV demonstra o tempo necessário para a empresa receber as vendas realizadas. E por fim, o autor explica também que o PMPF é o tempo médio que a empresa demora em pagar as suas compras. Entretanto, esta monografia vai se focar no estudo do Prazo Médio de Recebimento de Vendas, analisando a fórmula de cálculo do mesmo e comparando com o cálculo utilizando as médias aritméticas simples e ponderada.

## 2.2. Gestão de Contas a Receber

As contas a receber é um grupo de contas que compõe o ativo circulante. A gestão desse grupo é de suma importância para empresa, uma vez que, influenciam fortemente nas decisões e planejamento de curto prazo. Logo, o gestor financeiro tem o papel de administrar os recebimentos da empresa a fim de garantir sua liquidez, para que a mesma possa cumprir com suas obrigações de curto prazo. Mendonça (2018) disserta que o sucesso de uma organização depende fortemente da capacidade do gestor financeiro gerir de forma eficaz as contas a receber, os inventários e as contas a pagar. Uma vez que, a gestão baseada numa política agressiva de riscos, pode levar a empresa atingir maiores retornos, ao mesmo tempo em que incorre em possibilidades maiores de déficit de liquidez, comprometendo o cumprimento de suas obrigações de curto prazo.

A concessão de crédito é uma forma de captar e fidelizar clientes, e tem como principal finalidade estimular o aumento de vendas. Porém, a decisão de vender a prazo requer um investimento por parte da empresa, uma vez que envolvem maiores riscos, custos e também há possibilidade de maior rentabilidade. Assim, conforme Mendonça (2018), a gestão de crédito a clientes é importante para as empresas. Sem ela, existe uma grande possibilidade das empresas constituírem altos níveis de contas a receber, tendo como consequência o declínio de seu fluxo de caixa.

O autor relata os prós e contras do investimento em contas a receber. Pois, por um lado é caro conceder crédito comercial e envolve o custo de oportunidade, contudo o crédito comercial aumenta o investimento no ativo circulante implicando no aumento do risco de não pagamento, desse modo pode ter efeitos negativos sobre a sua liquidez. Por outro lado, a concessão traz para a empresa benefícios como redução dos custos de transação, estimula as vendas e reduz a assimetria informacional entre vendedor e comprador.

Segundo Munene (2018) o principal objetivo das contas a receber é alcançar um equilíbrio ótimo entre os componentes da gestão do fluxo de caixa. Pois, a gestão eficiente das contas permite a empresa melhorar sua lucratividade ao reduzir de transação de captação de recursos caso a empresa venha passar por crise de liquidez. A gestão de contas a receber é de extrema importância para as finanças corporativas, pois está diretamente ligada a liquidez e lucratividade da empresa. O

autor expõe que uma empresa bem administrada mantém o prazo médio de recebimento normalmente inferior ao prazo médio de pagamento, de forma a minimizar o investimento em recebíveis e honrar com suas obrigações de curto prazo sem precisar recorrer a recursos vindos de terceiros, como empréstimos com altas taxas de juros.

Portanto, é muito importante que os gestores avaliem os fluxos de caixa do negócio, para identificar as entradas e as saídas de caixa ao longo de um determinado período de tempo no longo e curto prazo, para determinar políticas de concessão de crédito, prazo de recebimento das vendas, identificar as necessidades de caixa e resolver possíveis problemas de insolvência.

### **2.3. Os recebimentos de vendas: uma abordagem complementar à da Contabilidade Societária**

É comum as empresas se preocuparem mais com as contas a pagar que com contas a receber, afinal o não cumprimento de suas obrigações geram juros (SILVA, 2012), entretanto Casado et al. (2020) alertam que o recebimento deve ocorrer na data estipulada, e que o seu planejamento dos recebimentos é importante.

Depara-se com o prazo médio de recebimento, segundo elemento desse ciclo. A este propósito, autores como Mamede Júnior (2018) abordam duas outras partes do prazo médio de recebimento: o intervalo entre a venda até o momento em que o cliente efetua o pagamento e, o segundo, o intervalo para receber, processar e converter o pagamento em caixa da empresa. Esse último citado é o foco do estudo da administração de contas a receber. O conceito de administração de contas a receber está vinculado com a relação de troca entre um bem presente (produto ou serviço) por um bem futuro (pagamento monetário). Mamede Júnior (2018) define as contas a receber como o montante que os clientes devem pagar à empresa, resultante de suas compras a prazo. As contas a receber se originam no instante em que a empresa vende seus produtos a prazo, reduz seus estoques e concede crédito aos clientes, que se compromete a realizar o pagamento na data determinada.

O contrato com o cliente é o instrumento legal que a empresa tem para se proteger de inadimplência total ou parcial, na contabilidade ele está no escopo do



CPC 47, de acordo com o mesmo “contrato é um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações exigíveis ... contratos podem ser escritos, verbais ou sugeridos pela prática usual de negócios”. Os contratos não precisam de duração fixa, e podem ser rescindidos ou modificados a qualquer momento, entretanto o CPC 47 não é aplicável em contratos em que as partes tem direito de rescindir inteiramente o contrato sem que haja compensação da outra parte (CPC 47, 2021).

Nos casos em que há ativos específicos, dedicados a um cliente específico, a existência de contratos tem a função de salvaguardar estes ativos de possíveis ações oportunistas do cliente, reduzindo a ocorrência de custos de transação expost (WILLIAMSON, 1985). Assim, os contratos geram a necessidade de custos para elaboração de contrato, perfeitamente mensuráveis, para evitar custos de monitoramento e controle após o início da vigência, difíceis de mensurar.

Em termos de impactos da inadimplência e das políticas de recebimento nas contas de Ativos e Passivos, notadamente as contas a receber, contas a pagar e estoques. Nas contas de Resultado, os impactos devem ser percebidos na conta de Receitas de Vendas e de Custo (CPV/CMV). Por exemplo, uma dilatação no prazo de recebimento de clientes terá como consequência o aumento da conta clientes, caso seja uma política de aumento das vendas, seu reflexo será nas contas Receita de Vendas e CMV. Com o aumento da Necessidade de Capital de Giro, há também a possibilidade de ocorrer aumentos nas contas de empréstimos e juros relacionadas à forma de captação dos recursos para cobrir o Ciclo Financeiro maior.

O contábil usa os dados das demonstrações, mas a empresa tem condições de levantar dados mais detalhados que os apresentados nas DCs a partir dos relatórios gerenciais. Isso porque a contabilidade financeira é majoritariamente direcionada aos investidores externos, enquanto a contabilidade Gerencial teria um papel de apoio à decisão empresarial (ATKINSON, et al, 2015). Neste ponto outros cálculos podem ser realizados com a ajuda da estatística. Relatórios detalhados das vendas e compras podem auxiliar na determinação de prazos médios utilizando-se de Média Simples ou Ponderada para a análise. De acordo com Vieira (2018), a média simples é expressa pela equação (I) e a média ponderada é mostrada na equação (II).

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_1^n x}{n}$$

(I)

onde:

$\bar{x}_i$  é a média;

$\sum_1^n x$  é a somatória das observações no intervalo de 1 a n;

$n$  é o número de observações a serem somadas.

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_1^n x \cdot p}{n}$$

(II)

onde:

$\bar{x}_i$  é a média;

$\sum_1^n x$  é a somatória das observações no intervalo de 1 a n;

$n$  é o número de observações a serem somadas.

$p$  é o peso relativo de cada observação (ANDERSON et al, 2021).

Na seção seguinte apresenta-se a metodologia utilizada para coleta e análise dos dados.

#### 4. METODOLOGIA

O estudo utilizou pesquisa descritiva. Segundo Gil (2017), esta é a pesquisa que visa descrever as características de uma população ou um fenômeno específico. Para realização da pesquisa descritiva foram utilizados dados primários que são levantados pelo pesquisador com a finalidade de investigar o problema proposto (MALHOTRA, 2012), esses dados foram coletados por meio de documentos da empresa.

O trabalho busca identificar o gap nos cálculos de prazo de recebimentos das vendas, conforme, Bruni (2014), Ross et al. (2015), Málaga (2017), o que pode refletir nas decisões e na situação financeira da empresa. Para tanto, esta monografia apresenta um estudo de caso em uma empresa com sede em Contagem, MG cuja principal atividade econômica é o comércio atacadista de cereais e leguminosas beneficiados, farinhas, amidos e féculas, com atividade de fracionamento e acondicionamento associada, analisando os dados constantes no faturamento e demonstrações contábeis da mesma.

Os dados analisados englobam Balancete, Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE) e Faturamento, compreendem o período entre janeiro de 2020 e dezembro de 2020, foram coletados nos relatórios disponibilizados pela empresa, e analisados no software Excel®. Para se atingir os objetivos calculou-se o PMRV pelos itens constantes nas demonstrações contábeis, Receita Líquida de vendas, Receita Bruta de Vendas, Clientes e pelo faturamento, tanto bruto quanto líquido.

A análise foi feita comparando-se a médias aritméticas simples e ponderadas, conforme Vieira (2018) com o Prazo Médio de Recebimento de Vendas conforme, Bruni (2014), Ross et al. (2015) e Málaga (2017). As médias estatísticas foram calculadas utilizando dados históricos fornecidos pela empresa do estudo e o PMRV foi calculado com base nas demonstrações, tendo como base o período de 30 dias.

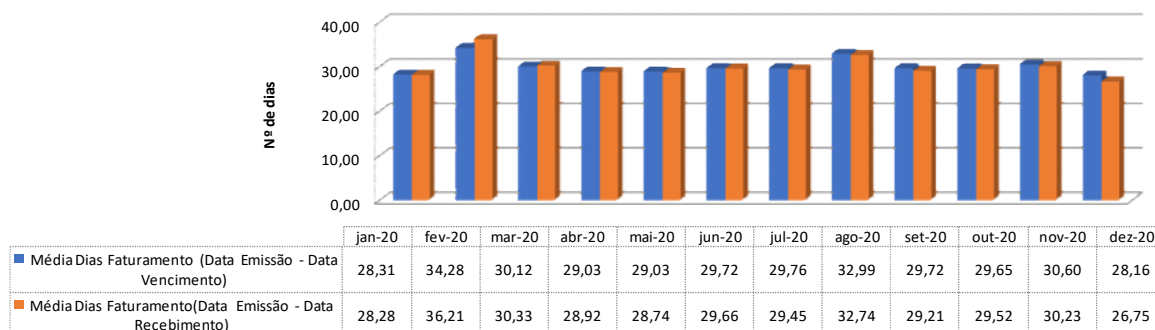
## 5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção são apresentados os resultados dos cálculos dos Prazos Médios de Recebimentos de Vendas com os métodos da média aritmética simples, ponderada e pela equação do PMRV. Ao final são comparados os prazos em cada um dos métodos.

### 5.1. Média Aritmética Simples

Revela a medida de tendência central do período analisado. Os cálculos foram feitos considerando tanto a quantidade de dias entre a data de emissão da nota fiscal (nf) e a data de vencimento da mesma quanto a quantidade de dias entre a data de emissão da nf e a data de recebimento. Conforme evidenciado (figura 1), os períodos de maiores destaques ocorreram em fevereiro 2020 e agosto 2020, mantendo estabilidade no restante dos meses.

**Figura 1** - Média aritmética simples



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

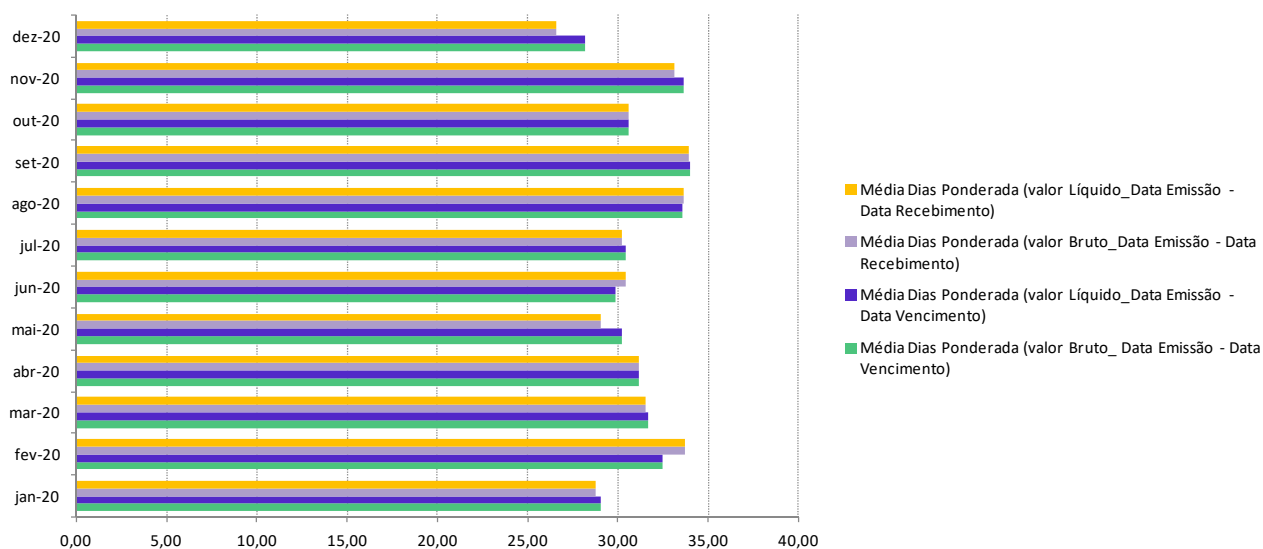
Como a média é uma medida sensível aos valores da amostra, é mais adequada para situações em que os dados são distribuídos relativamente uniformes, ou seja, valores sem grandes discrepâncias. Por ser sensível aos dados, nem sempre fornece os resultados mais adequados, pois os dados possuem a mesma importância (peso).

### 5.2. Média Aritmética Ponderada

Revela a medida de tendência central do período analisado considerando o peso de cada dado. Os cálculos foram feitos considerando tanto a quantidade de

dias entre a data de emissão da nf e a data de vencimento da mesma quanto a quantidade de dias entre a data de emissão da nf e a data de recebimento, utilizando valor bruto e valor líquido. Conforme evidenciado (figura 2), os períodos de maiores destaques ocorreram nos meses de fevereiro, agosto, setembro e novembro de 2020.

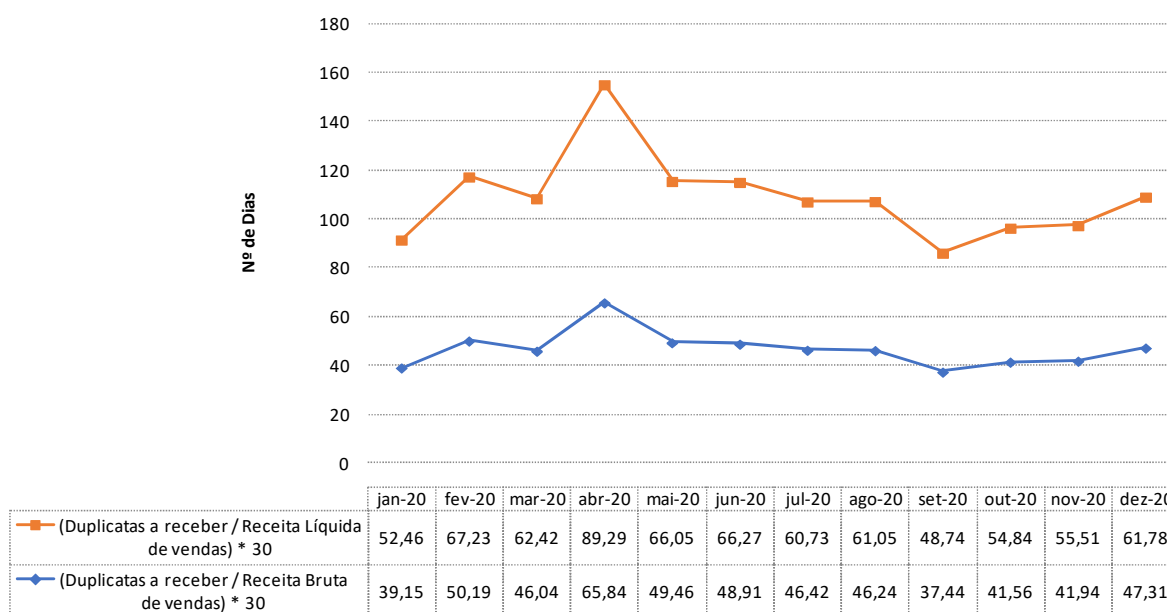
**Figura 2 - Média aritmética ponderada**



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

### 5.3. Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Expressa quantos dias, em média, a empresa demora em receber suas vendas. É o prazo que vai desde o momento da venda, até o momento do recebimento da quantia em questão. Os cálculos foram feitos considerando o saldo da conta de duplicatas a receber (balancete) e tanto a receita líquida quanto a receita bruta (DRE) (figura 3).

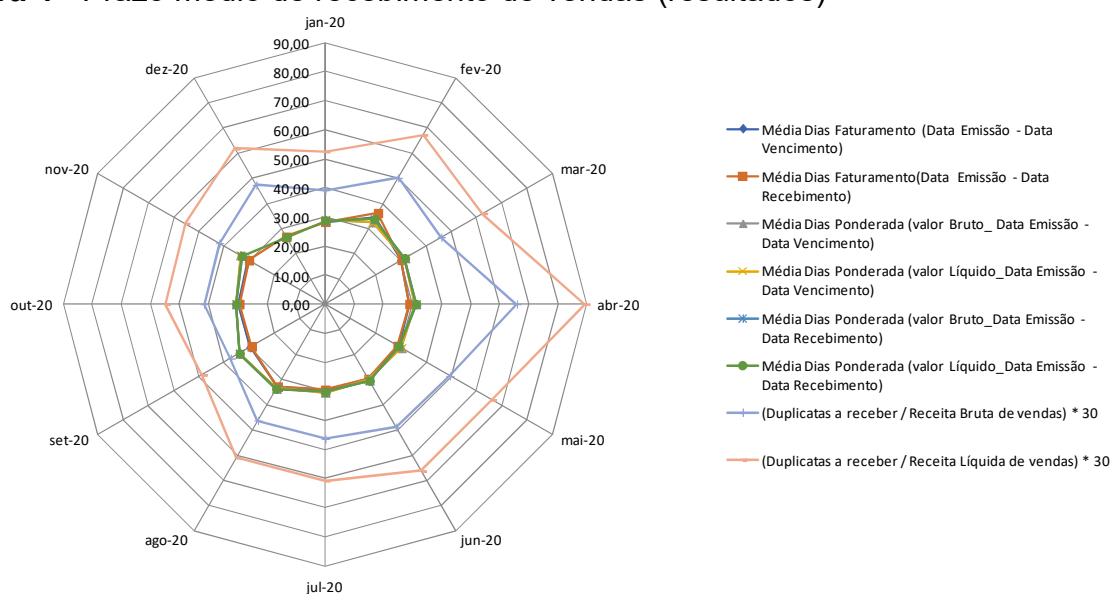
**Figura 3 - Prazo médio de recebimento de vendas**

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Por meio da figura 3 podemos destacar o mês de abril, onde os prazos foram bastante superiores àqueles encontrados por meio das médias simples e ponderada.

Conforme evidenciado (figura 4) os resultados indicam que nos cálculos efetuados pelas demonstrações contábeis os prazos de recebimento ficam muito acima dos encontrados pelas médias (simples e ponderada), destacando-se que no resultado dos cálculos pela receita bruta a diferença é menor e entre as médias os resultados indicam proximidade.

**Figura 4 - Prazo médio de recebimento de vendas (resultados)**



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

A tabela 1 mostra um comparativo entre os PMRV calculado com dados das DCs e pelas médias aritmética (MA) e ponderada (PMR). Os valores foram obtidos subtraindo-se o valor do PMRE das médias (MA e PMR). O número de dias restante mostra, quando positivo, a diferença a maior do PMRE em relação ao valor calculado pelas médias que utilizaram os dados coletados diretamente da empresa.

**TABELA 1 - Comparativo do cálculo do prazo médio de recebimento de vendas com as médias aritméticas e ponderadas, dados da empresa, janeiro a dezembro de 2020, em dias.**

Meses	PMRV	PMRV	PMRV	PMRV	PMRV	PMRV
	vs	vs	vs	vs	vs	vs
	PMF	PMF	PMR	PMR	MA	MA
	(Receita Bruta)		(Receita Bruta)		(Receita Bruta)	
	Venciment	Recebiment	Venciment	Recebiment	Vencimento	Vencimento
	o	o	o	o	Receita	Receita
	Receita	Receita	Receita	Receita	Bruta	Bruta
	Bruta	Líquida	Bruta	Líquida	Bruta	Bruta
Janeiro	10,1	23,4	10,4	23,7	10,8	10,9
Fevereiro	17,7	34,8	16,5	33,5	15,9	14,0
Março	14,4	30,8	14,5	30,9	15,9	15,7
Abril	34,7	58,1	34,6	58,1	36,8	36,9
Mai	19,2	35,8	20,4	37,0	20,4	20,7

Junho	19,0	36,4	18,4	35,8	19,2	19,3
Julho	16,0	30,3	16,2	30,5	16,7	17,0
Agosto	12,7	27,5	12,6	27,4	13,3	13,5
Setembro	3,5	14,8	3,5	14,8	7,7	8,2
Outubro	11,0	24,2	10,9	24,2	11,9	12,0
Novembro	8,3	21,9	8,8	22,4	11,3	11,7
Dezembro	19,2	33,6	20,7	35,2	19,2	20,6

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

A leitura da tabela 1 deve ser feita em bases diárias, portanto, números decimais devem ser arredondados para cima, gerando números inteiros, pois não é possível especificar o recebimento em 0,2 dias. Em alguns meses, há grande diferença entre o prazo calculado pelas com base nos relatórios em relação ao calculado com base nas demonstrações. Em abril, a diferença chega a 59 dias quando utilizado o PMRV utilizando-se a receita líquida de vendas e o prazo de recebimento realmente incorrido. Utilizando-se a média aritmética simples a diferença é de 37 dias. Não há nenhum mês com diferença negativa. Isso significa que o PMRV em todas as situações gera um número de dias maior que aquele calculado com base nos dados de faturamento, seja considerando o prazo de vencimento, seja o prazo de recebimento realizado. Observa-se que, porém, o PMRV calculado com base na Receita Bruta de Vendas aproxima-se mais dos prazos calculados pelas médias dos dados, chegando a apenas 4 dias de diferença em setembro, utilizando-se o prazo de vencimento. Pode-se conjecturar que tal efeito ocorre pois o valor da conta Clientes, usado no cálculo do PMRV é reflexo do valor a prazo das Receitas Brutas, que inclui os tributos sobre vendas, ao passo que a Receita Líquida é deduzida dos tributos. Contudo, ao utilizar-se o prazo de recebimento, o prazo aumenta para 15 dias.



## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa objetivou identificar se há diferença nos cálculos de prazo de recebimentos das vendas, o que pode refletir nas decisões e na situação financeira da empresa. Para tanto esta monografia apresenta um estudo de caso em uma empresa com sede em Contagem, MG cuja principal atividade econômica é o comércio atacadista de cereais e leguminosas beneficiados, farinhas, amidos e féculas, com atividade de fracionamento e acondicionamento associada, analisando os dados constantes no faturamento e demonstrações contábeis da mesma.

Os cálculos apresentados levam a conclusão de que os prazos médios calculados com base somente nas demonstrações podem ser uma representação do desempenho da empresa, porém, não substituem os dados de faturamento processados por um bom sistema de Contabilidade Gerencial. Afinal as decisões internas precisam contar com dados precisos.

É preciso considerar algumas limitações nos métodos. O cálculo do PMRV tem sua praticidade por poder ser calculado rapidamente de posse apenas de duas demonstrações contábeis que, no caso das sociedades de capital aberto, são públicos. Os dados de faturamento dificilmente serão disponibilizados para o público em geral impedindo o cálculo pelas médias. Assim, o PMRV é a única opção dos investidores, porém não para os gestores.

Sugere-se que os gestores utilizem esta monografia para repensar suas fontes de informação e tenham ciência do impacto que o uso de diferentes fontes pode causar no resultado da empresa. É importante também que, levantada esta questão, outros trabalhos sejam feitos com o mesmo processo aqui proposto para que tais informações possam ser comprovadas ou refutadas em outros contextos.

## REFERÊNCIAS

- ADUSEI, C. Accounts Receivables Management: insight and challenges. **Journal of Finance & Banking Studies**, v. 6, n. 1 p. 101-112, 2012.
- ANDERSOM, D. R., et al. **Estatística aplicada a administração e economia**. 5 ed. São Paulo: Cengage, 2021.
- ASSAF NETO, A., SILVA, C. A. T. **Administração do Capital de Giro**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- ASSAF NETO, A. **Estrutura e Análise de Balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- ATKINSON, A. A. **Contabilidade gerencial**, 4 ed., São Paulo: Atlas, 2015.
- BRUNI, A.L. A (2014). **Análise Contábil e Financeira**, 3 ed. São Paulo: Grupo GEN.
- CARDOSO, E. F. Índices de Prazos Médios a Dinâmica da Empresa. Disponível em: <https://repositorio.uces.br/xmlui/bitstream/handle/11338/1692/TCC%20Tiago%20Manosso.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em 14 de agosto de 2021.
- CASADO, J. H. M., et al. **Administração do capital de giro**. Porto Alegre: Sagah, 2020.
- CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Conheça o CPC**. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/CPC/Conheca-CPC>. Acesso em: 27 jan. 2021.
- GAMA, M. T. Análise dos índices de prazos médios. Disponível em: <http://peritocontador.com.br/wp-content/uploads/2015/03/Tatiana-Melo-da-Gama-An%C3%A1lise-dos-%C3%8Dndices-de-Prazos-M%C3%A9dios.pdf>. Acesso em 14 de agosto de 2021.
- GELBKE, E. R., et al. **Manual de contabilidade societária aplicável a todas as sociedades**: de acordo com as normas internacionais e do CPC. 3 ed., São Paulo: Atlas, 2018.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- IASB. International Accounting Standards Board. *Who we are*. (2021). Recuperado em 17 janeiro, 2021, de <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>
- IMHOF, M. J; SEAVEY, S. E; WATANABE, O. V. Competition, Proprietary Costs of Financial Reporting, and Financial Statement Comparability. **Journal of accounting, auditing & finance**, v.1, n. 29, 2018.

- KHAJAR, I.; HERSUGONDO, H; UDIN, U. Working Capital Management, Firm Size and Firm Profitability. **International Journal of Economics and Management Systems**, [s. l.], v. 5, p. 111-117, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3hH3Tq3>. Acesso em: 25 agosto de 2021.
- MAMEDE JÚNIOR, C. A A. **Plano de ensino e apostila temática**. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós Graduação em Docência do ensino superior) – IDAAM, 2018.
- MÁLAGA, F. K. **Análise de demonstrativos financeiros e da performance empresarial**: para empresas não financeiras, 3 ed., São Paulo: Saint Paul Editora. 2017.
- MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**, 7 ed., São Paulo: Atlas, 2010.
- MATIAS, A. B., et al. **Finanças Corporativas de curto prazo**: a gestão de valor do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2014.
- MENDONÇA, J. P. C. **Impacto da Gestão Financeira de Curto Prazo na Performance Operacional**. 2018. Dissertação (Mestre em Controlo de Gestão e dos Negocios) – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa, 2018.
- MICHALSKI, G. M. Efficiency of Accounts Receivable Management in Polish Institutions. **European Financial Systems**, 2012.
- MICHALSKI, G. M. Portfolio management approach in trade credit decision making. **Romanian Journal of Economic Forecasting**, v. 8, no. 3, p. 42 – 53, 2013.
- MUNENE, F. **Accounts Receivable Management and Financial Performace Of Embu Water and Sanitation Company limited, Embu County, Kenya**. 2018. Dissertação (Mestre em Administração de Negócios) – Kenyatta University, 2018.
- NOGUEIRA, J. P. **Diagnóstico do Controle e da Gestão em uma Empresa Comercial**. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Faculdade de Ciências Economicas, Administrativas e Contábies Da Universidade de Passo Fundo, Sarandi, 2020.
- ROSS, S. A., et al. **Administração financeira**, 10 ed., Porto Alegre: AMGH, 2015.
- SHALA, B.; PREBREZA, A.; RAMOSAJ, B. Horizontal and Vertical analysis of Samsung Enterprise For the Years 2015-2016 and 2017-2018. **Journal of economics and management sciences**, v.4, n.1, 2021.
- SILVA, J. P. **Análise financeira as empresas**, 13 ed., São Paulo: Cengage Learning, 2017.

SOUZA, L. Análise Financeira e Econômica de uma empresa automotiva. 2010. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade de Caxias do Sul. 2010. Disponível em:

<https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/1563/TCC%20Lisandrea%20de%20Souza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 14 de Agosto de 2021.

VIEIRA, S. **Estatística básica**. 2 ed. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2018.

WERNER, C. P.; PETRI, S. M. Índices de liquidez e de atividade: um estudo comparativo entre três grandes organizações do setor varejista de eletrodomésticos. *In*: XXII Encontro Internacional sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente, 22, 2020, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2020.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press. 1985.