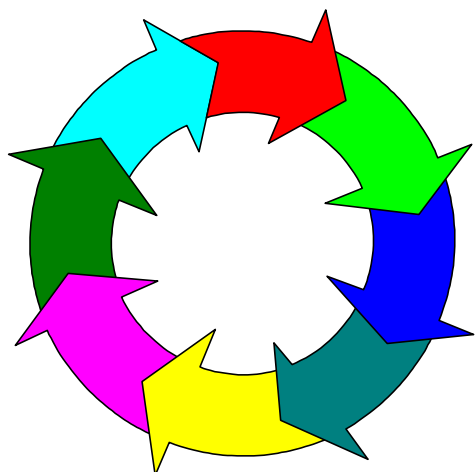


COMO EFETUAR A GESTÃO DOS RECURSOS DE CURTO PRAZO



- ✓ *Os riscos do endividamento de curto prazo*
- ✓ *Quais as principais fontes de financiamento da NCG*
- ✓ *Quais as linhas de crédito utilizadas*
- ✓ *Metodologia de cálculo da NCG*

Autora: Maria Izabel Nunes (izabeln@uol.com.br)

- Administradora de Empresas graduada pela Universidade Mackenzie
- Em 1997, concluiu o CEA – Curso de Especialização de Analista de Mercado de Capitais, realizado pela FIPECAFI – ABAMEC
- Analista de Investimentos desde 1991. Foi analista senior do Banco Bradesco e atualmente atua na área de Asset Management do Banco Bandeirantes de Investimentos – Grupo Caixa Geral de Depósitos
- No 15º Congresso da ABAMEC sua monografia “PRINCIPAIS OPERAÇÕES NO MERCADO DE CAPITAIS E SUAS METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO”, recebeu o prêmio de melhor tese na categoria tema livre.

ÍNDICE

	PÁG
◆ APRESENTAÇÃO	3
◆ PRINCIPAIS CONCEITOS	
◆ ATIVO /PASSIVO CIRCULANTE OPERACIONAL E NCG	5
◆ CICLO DE CAIXA X OPERACIONAL	8
◆ O CONCEITO DE PRAZOS MÉDIOS	10
◆ METODOLOGIA DE CÁLCULO DA NCG	12
◆ PRINCIPAIS FONTES DE FINANCIAMENTO DA NCG	16
◆ FATORES DE RISCO DO ENDIVIDAMENTO DE CURTO PRAZO	18
◆ CONCLUSÃO	20
◆ CASO PRÁTICO	21

APRESENTAÇÃO

“A forte concentração do endividamento oneroso de uma empresa em recursos de curto prazo causa, num primeiro momento, certo desconforto para quem observa seu balanço patrimonial, pois este cenário é automaticamente vinculado a uma eminente deterioração de sua capacidade de pagamentos.

A análise mais detalhada dos números, no entanto, pode demonstrar que esta situação pode ser normal, desde que haja uma boa relação entre o período de fabricação de um produto, prazo para pagamento de matérias –primas e efetivo recebimento de vendas. Neste contexto, o endividamento de curto prazo tem por objetivo suprir a necessidade de recursos da companhia durante o seu processo produtivo uma vez que os eventos de desembolso de caixa e recebimentos não ocorrem de forma simultânea.

Por estarem vinculados ao ritmo de atividade operacional da empresa que apresenta uma característica de continuidade, estes recursos são comumente denominados de “capital de giro”.

Políticas agressivas de crédito (com aumento exagerado de prazos de financiamentos concedidos a clientes), crescimento dos níveis de inadimplência ou a inadequada maturação de um programa de investimentos da empresa estão entre as principais causas do crescimento não sustentado das necessidades de giro da empresa com conseqüências desastrosas para sua saúde financeira.

Neste Up to Date®, iremos demonstrar quais são os principais elementos operacionais da empresa, bem como a forma de cálculo das necessidades de recursos a partir da análise entre o ciclo operacional e o ciclo de caixa da empresa.

Por fim, serão demonstradas quais as situações que transformam o endividamento de curto prazo num fator de risco para a empresa.”

PRINCIPAIS CONCEITOS

- **Ativo / Passivo Circulante Operacional e Necessidade de Capital de Giro (NCG):**

De acordo com os conceitos básicos de contabilidade, são denominadas como contas de circulante todos os recebimentos / obrigações a serem efetuados no curto prazo (de forma geral, dentro de um período máximo de 1 ano). Respeitando este critério as contas referentes às operações da companhia (como clientes, estoques e fornecedores) encontram-se sob esta classificação.

Para uma análise mais detalhada, podemos definir como **Ativo Circulante Operacional**, as contas que representam o investimento necessário para que as atividades da companhia (como aquisição de matéria – prima, fabricação, estocagem e venda do produto), sejam realizadas. Por fim, o financiamento destes eventos ocorre através do **Passivo Circulante Operacional**.

Fig 1 - PRINCIPAIS ITENS OPERACIONAIS:

ATIVO		PASSIVO			
CIRCULANTE		CIRCULANTE			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> ATIVO CIRCULANTE OPERACIONAL </div>	CAIXA CLIENTE ESTOQUES MÚTUOS (*) OUTROS	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> PASSIVO CIRCULANTE OPERACIONAL </div>	ENDIVIDAMENTO FORNECEDORES SALÁRIOS A PAGAR IMPOSTOS A PAGAR MÚTUOS (*) OUTROS		
	REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		
	ATIVO PERMANENTE		PATRIMÔNIO LÍQUIDO		

(*) Mútuos: Contas a receber /pagar entre empresas do mesmo grupo

É claro que nem todas as necessidades de recursos para sustentar o processo produtivo provém de financiamentos operacionais, sendo desta forma supridos por empréstimos junto aos bancos ou pelo caixa da empresa.

Dentro deste contexto, podemos definir como **Necessidade de Capital de Giro** a diferença entre o Ativo Circulante Operacional e o Passivo Circulante Operacional . É importante destacar que o saldo de empréstimos de curto prazo no balanço patrimonial nem sempre será igual à este valor pois pode incluir parcelas transferidas do exigível a longo prazo, bem como juros e outros encargos. Outro fator que merece ressaltar é que nem sempre a necessidade de capital de giro é financiada com recursos de terceiros.

Fig 2 - A NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO



▪ **Ciclo Operacional X Ciclo de Caixa:**

Conforme mencionado anteriormente, a gestão de recursos de curto prazo está diretamente relacionada ao processo produtivo que depende da adoção das seguintes estratégias:

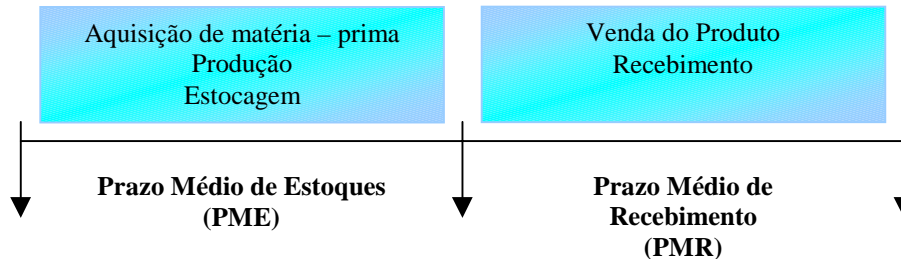
Fig 3 – Decisões de Curto Prazo

1) Compra de matéria –prima	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qual a quantidade a ser encomendada? ▪ Vale a pena manter estoques?
2) Forma de pagamento das contas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A prazo, por meio de financiamentos? ▪ A vista, com redução do saldo de caixa
3) Fabricação do Produto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quais os volumes a serem produzidos
4) Venda do Produto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Venda a vista ou a prazo?
5) Como receber o pagamento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Como efetuar a cobrança ▪ Quais os níveis de inadimplência?

Fonte: Administração Financeira – Stephen Ross

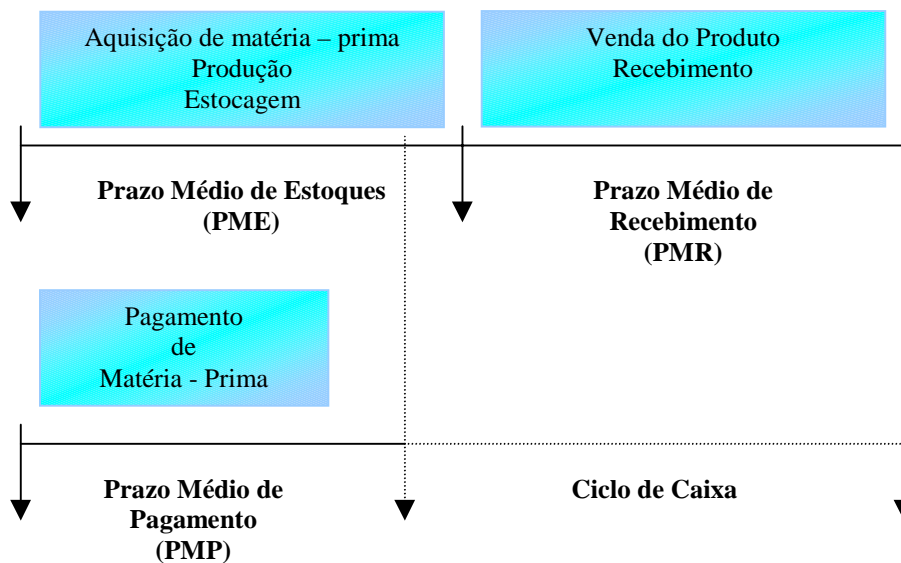
A partir destas observações podemos definir o ciclo operacional como o espaço de tempo entre a chegada da matéria – prima no estoque até o momento em que se recebe o pagamento pela venda dos produtos. Já o ciclo de caixa tem início com o desembolso de caixa decorrente do pagamento dos insumos adquiridos encerrando-se também com os recebimentos provenientes das vendas de produtos conforme demonstrado a seguir:

1) Ciclo Operacional:



A observação do diagrama leva a concluir que o ciclo operacional de uma empresa é igual a soma do prazo médio de estoques e do prazo médio de recebimentos.

2) Ciclo de Caixa:



De forma análoga, o ciclo de caixa nada mais é do que Ciclo Operacional menos o prazo médio de pagamento de matérias – primas. Na demonstração gráfica fica clara a defasagem entre prazos de pagamento e recebimentos que precisa ser coberta com recursos de terceiros ou própria. Dentro deste contexto pode-se deduzir que o ciclo de caixa representa o número de dias em que a empresa precisa buscar fontes de

financiamentos diversas (fora as operacionais) para sustentar o processo produtivo. Novamente nos deparamos com o conceito de **necessidade de capital de giro**.

▪ **O Conceito de Prazos Médios:**

Para a correta determinação dos ciclos operacional e de caixa é preciso identificar os prazos médios de rotação de estoques, recebimentos e pagamentos, que podem ser obtidos através das seguintes fórmulas:

▪ **Prazo Médio de Pagamentos:**
$$\frac{360 * \text{Fornecedores}}{\text{Compras}^{(*)}}$$

(*) Algumas observações devem ser feitas sobre este item, visto que não pode ser encontrado de forma direta nas demonstrações financeiras:

- 1) Em companhias comerciais, este valor seria facilmente encontrado através da utilização da seguinte fórmula:

$$\text{Custo das Mercadorias Vendidas} = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$$

- 2) Já em empresas industriais, esta metodologia não pode ser adotada, visto que o Custo dos Produtos Vendidos (CPV) engloba outros itens como “desembolsos” com mão-de-obra. Dentro deste contexto, o mais adequado seria obter o efetivo valor de compras junto a empresa analisada. Como nem sempre isto é possível, o valor integral do CPV pode ser utilizado a título de simplificação.

▪ **Prazo Médio de Recebimentos:**
$$\frac{360 * \text{Clientes}}{\text{Receita Bruta}}$$

- **Prazo Médio de Giro de Estoques:**
$$\frac{360^* \text{ Estoques}}{\text{CPV}}$$

Para a aplicação desta metodologia, no entanto, alguns parâmetros devem ser observados:

- O valor que precede a fórmula refere-se ao período retratado na demonstração financeira (nos exemplos acima o valor 360 indica que se trata de um balanço patrimonial com base anual). Para análises a partir de demonstrações trimestrais ou semestrais, este número deverá ser ajustado para 90 ou 180, respectivamente.
- É importante destacar que pelo fato de dados como CPV e Receitas Brutas serem cumulativos, não é correto utilizar-se de forma direta dos saldos de contas clientes, estoques e fornecedores por se tratarem de valores estáticos, ao **final do período**. Dentro deste contexto, torna-se necessário efetuar uma média aritmética simples entre valores iniciais e finais, conforme demonstrado a seguir:

$$\text{Exemplo: Saldo médio de clientes} = \frac{\text{Saldo de clientes inicial}^{(*)} + \text{Saldo de clientes final}}{2}$$

(*) Pode ser encontrado nas demonstrações financeiras imediatamente anteriores àquela analisada

METODOLOGIA DE CÁLCULO DA NCG

Conforme mencionado anteriormente, podemos obter a necessidade de capital de giro de uma empresa através da diferença entre o ativo circulante operacional e passivo circulante operacional conforme demonstrado na seguinte fórmula:

<p>Necessidade de Capital de Giro</p> <p>NCG</p>	=	<p>(+) Clientes</p> <p>(+) Estoques</p> <p>(-) Fornecedores</p> <p>(-) Salários a Pagar</p> <p>(-) Impostos a Pagar</p>
--	---	--

É importante ressaltar que não é correta a utilização de saldos finais para a análise da necessidade de capital de giro visto que alguns efeitos provenientes da administração dos prazos médios de recebimento, giro de estoques e pagamentos **no decorrer do período** podem estar sendo negligenciados, não sendo possível detectar, portanto, se a empresa apresentou uma performance operacional sustentável, ou se registrou uma maior necessidade de recursos de terceiros, conforme demonstrado a seguir:

Exemplo:

A tradicional rede varejo “Easy Shop” vêm enfrentando uma forte pressão da concorrência no sentido de aumentar o prazo médio de financiamento de seus clientes de 40 para 80 dias. Em virtude dos altos índices de inadimplência, algumas redes já

começaram a apresentar problemas financeiros. Neste contexto, os fornecedores não efetuam vendas com prazos superiores a 20 dias para qualquer empresa deste segmento. Mesmo assim a Easy Shop optou por aumentar seus prazos médios de recebimento para 60 dias sob a alegação de que esta atitude deveria proporcionar um aumento das vendas de 5%. Determinar o aumento / diminuição da variação da necessidade de capital de giro da empresa.

Principais Informações

1) Balanço Patrimonial: (Principais Números)

	31/12/00	31/12/01
Cientes - A	11.111	17.500
Inadimplência - B	2%	5%
Cientes Líquido (A-B)	10.889	16.625
Estoques	7.083	7.438
Fornecedores	4.722	4.958
Salários a Pagar	2.000	2.000
Impostos a Pagar	1.000	1.000

2) Demonstração de Resultados: (Principais Números)

	31/12/00	31/12/01
Receita Bruta	100.000	105.000
CPV	85.000	89.250
Lucro Bruto	15.000	15.750
Margem Bruta	15,00%	15,00%

3) Prazos Médios

	31/12/00	31/12/01
Recebimento	40	60
Pagamento	20	20
Giro de Estoques	30	30

Obs: Apenas para simplificação do exemplo, os prazos médios foram calculados pelo saldo final do período

4) Determinação da Necessidade de Capital de Giro:

	31/12/00	31/12/01
Cientes Líquido	10.889	16.625
Estoques	7.083	7.438
Fornecedores	-4.722	-4.958
Salários a Pagar	-2.000	-2.000
Impostos a Pagar	-1.000	-1.000
Necessidade de Capital de Giro	10.250	16.104
Varição da NCG		5.854

Através da análise comparativa dos dados, podemos concluir que o crescimento de \$ 5.000 em receitas só foi possível através de uma maior necessidade de capital de giro de \$ 5.800 que poderá ser financiada através do caixa já existente na companhia ou através de recursos de terceiros. Se o parâmetro utilizado for o lucro bruto esta situação se torna mais preocupante: como houve manutenção dos níveis de margem bruta em 12% o benefício gerado foi de apenas \$750!

Como o esforço de curto prazo foi maior do que o benefício obtido podemos deduzir que pode haver um aumento pouco recomendável dos níveis de alavancagem financeira e que poderão ser traduzidos em problemas futuros para a companhia.

No entanto, nem sempre um aumento da variação da necessidade de capital de giro se traduz num evento negativo para a empresa. Basta apenas que os efeitos deste esforço, em termos de receitas ou lucro bruto, seja muito superior se traduzindo num reforço natural de caixa, capazes de cobrir os riscos provenientes do descasamento entre os prazos de recebimento e pagamento, bem como de uma maior inadimplência.

Com base no exemplo anterior, vamos supor que o maior prazo de recebimento de clientes fosse compensado com um aumento de vendas de 10% bem como incremento dos níveis de margem bruta (face a comercialização de ítems de maior valor agregado) para 20%:

1) Demonstração de Resultados:

	31/12/00	31/12/01
Receita Bruta	100.000	110.000
CPV	85.000	88.000
Lucro Bruto	15.000	22.000
Margem Bruta	15,00%	20,00%

2) Análise da Variação da Necessidade de Capital de Giro:

	31/12/00	31/12/01
Clientes Líquido	10.889	17.417
Estoques	7.083	7.333
Fornecedores	-4.722	-4.889
Salários a Pagar	-2.000	-2.000
Impostos a Pagar	-1.000	-1.000
Necessidade de Capital de Giro	10.250	16.861
Variação da NCG		6.611

Neste caso , o incremento da necessidade de capital de giro em \$ 6.600 trouxe um incremento de receitas da ordem de \$ 10.000 e um aumento do lucro bruto de \$ 7.000 o que tornou a estratégia mais adequada.

PRINCIPAIS FONTES DE FINANCIAMENTO DA NCG

De forma genérica, podemos financiar a necessidade de capital de giro da seguinte forma:

- 1) Recursos próprios (ou seja, o caixa disponível);
- 2) Empréstimos bancários de curto prazo;
- 3) Empréstimos bancários de longo prazo (pouco usual uma vez que estas linhas são mais direcionadas a programas de investimentos da companhia de maior porte como por exemplo, a ampliação de sua capacidade instalada).

Normalmente, as empresas se utilizam das linhas de crédito de curto prazo, com destaque para as seguintes modalidades:

- **Conta Garantida:** Utilizada pelas pessoas jurídicas, esta forma de financiamento possui características similares ao “cheque especial”, ou seja, é efetuada uma abertura de conta corrente com um limite extra de recursos com o objetivo de cobrir eventuais pagamentos mesmo que não haja saldos disponíveis no momento.
- **Desconto de duplicatas:** Trata-se de um adiantamento de recursos para o cliente dos valores apresentados em duplicatas mediante a aplicação de uma taxa de desconto. Em caso de inadimplência do cliente final, a empresa deverá honrar o compromisso junto à instituição financeira.

- **Adiantamento de Contrato de Câmbio - ACC:** Como o próprio nome designa, esta modalidade de financiamento refere-se ao adiantamento de recursos em reais de uma exportação futura (de acordo com a taxa de câmbio praticada no momento), para que a empresa tenha níveis de caixa necessários fazer frente ao processo produtivo. Este empréstimo é contratado em até 180 dias antes do embarque do produto. Quando os recursos são direcionados a mercadorias já produzidas e embarcadas, esta linha de crédito passa a denominar-se ACE (Adiantamento sobre Câmbio Entregues). O prazo mantém-se em 180 dias contados porém a partir da data de embarque.
- **Commercial Papers ou Notas Promissórias:** Títulos com perfil de curto prazo emitidos através do Mercado de Capitais com prazo que variam de no mínimo 180 dias (para todas as empresas de forma geral) até 360 dias (somente para companhias de capital aberto). Possui custos mais atrativos dos que os empréstimos convencionais de giro, situando-se, em média, em patamares próximos a 103% do CDI (aproximadamente 19,3% a.a.). De forma geral não requer garantias adicionais
- **Vendor Finance:** Nesta modalidade, a empresa que vendeu o produto transfere seu crédito junto ao banco mediante a uma taxa de desconto. Neste caso o banco passa a financiar diretamente o comprador. A principal diferença, comparada ao desconto de duplicatas é de que em caso de inadimplência, o banco terá que efetuar a cobrança diretamente do comprador. As obrigações de quem cedeu o crédito cessam no momento em que este recebe os recursos da transação. Em virtude desta peculiaridade, o Vendor não pode ser efetuado com clientes esporádicos.

FATORES DE RISCO DO ENDIVIDAMENTO DE CURTO PRAZO

A necessidade de capital de giro é uma constante na vida de qualquer companhia pois é fruto do próprio processo produtivo. Vimos que existem casos em que um aumento do nível de giro não é necessariamente um fator preocupante deste que seja responsável pelo crescimento consistente das atividades da empresa. Neste cenário de normalidade, deve-se pressupor que as linhas de curto prazo de uma empresa não devem jamais causar impactos desastrosos ao fluxo de caixa da companhia visto que estas sempre deverão passar por um processo automático de renovação.

Esta condição, no entanto, deixa de ser válida quando se detectam alterações dos níveis de operação da companhia, que podem ser caracterizados pelos seguintes eventos:

- Má gestão dos prazos médios levando a empresa a forte descasamentos entre recebimentos e pagamentos em níveis superiores a sua geração operacional de caixa, fazendo-a recorrer contantemente a recursos de terceiros. É importante lembrar que no caso brasileiro o custo do endividamento de curto prazo ainda é muito elevado;
- Negligênciamiento da política de concessão de créditos a clientes, com aumentos expressivos dos prazos praticados sem a observação dos índices de inadimplência;
- Fraco planejamento da política de investimentos: muitas vezes a companhia realiza projetos de grande porte sem uma análise adequada. Neste contexto, a

aquisição da nova máquina ou o incremento da produção podem trazer fraca contribuição à geração de caixa da companhia justo no momento em que esta tem que honrar os compromissos que contraiu no passado.

CONCLUSÃO

A análise dos prazos médios praticados (giro de estoques, recebimento e pagamento) é de vital importância para determinar como será a estrutura patrimonial da companhia visto que do descasamento entre o ciclo operacional com os efetivos prazos de pagamento surge uma necessidade adicional de recursos, conhecida em termos técnicos como necessidade de capital de giro.

Geralmente, existem no mercado financeiro linhas próprias de financiamento de capital de giro sendo as mais comuns a conta garantida, o ACC, os Commercial Papers, bem como as operações de desconto de duplicatas e vendor.

Estes empréstimos, em situações operacionais satisfatórias, apresentam uma característica de constante renovação.

A análise de tais números só faz sentido se for comparativa e tomar como parâmetro o período imediatamente anterior. A análise estática de uma demonstração financeira isolada não indica se houve melhora / piora da situação operacional da companhia .

A priori, uma gestão eficiente dos prazos médios praticados deveria se traduzir em constantes reduções da necessidade de capital de giro. Esta situação nem sempre é verdadeira: muitas vezes em cenário de forte crescimento para a companhia é comum que a necessidade de capital de giro também aumente.

Por fim a existência de um forte processo recessivo marcado por acirramento das relações com fornecedores, necessidade de ampliação de financiamento a clientes bem

como forte concentração de vencimentos no curto prazo, sem a respectiva contrapartida em geração de caixa, poderão se traduzir como fatores de risco para a empresa.

CASO PRÁTICO

Com base nas demonstrações financeiras abaixo determinar:

- 1) Prazos médios – giro de estoques, recebimento e pagamentos
- 2) Necessidade de capital de giro
- 3) Determinar se houve melhora / piora do quadro operacional da companhia

Balço Patrimonial

	31/12/00	31/12/01	31/12/02
Ativo Circulante	61.270	59.800	57.650
Caixa	17.000	15.000	3.000
Clientes	23.000	20.000	35.000
(-) PDD	-230	-200	-350
Clientes Líquido	22.770	19.800	34.650
Estoques	18.000	23.000	18.000
Outros	3.500	2.000	2.000
Realizável a LP	200	300	500
Ativo Permanente	30.000	32.000	36.000
Ativo Total	91.470	92.100	94.150

	31/12/00	31/12/01	31/12/02
Passivo Circulante	61.000	82.700	95.500
Fornecedores	10.000	13.000	15.000
Empréstimos	40.000	55.000	60.000
Salários a pagar	1.000	1.200	1.500
Impostos a pagar	3.000	3.500	4.000
Outros	7.000	10.000	15.000
Exigível a LP	1300	300	500
Patrimônio Líquido	29.170	9.100	-1.850
Passivo Total	91.470	92.100	94.150

Demonstração de Resultados

	31/12/00	31/12/01	31/12/02
Receita Bruta	150.000	156.000	163.800
(-) Impostos s/ vendas	-15.000	-15.600	-16.380
(=) Receita Líquida	135.000	140.400	147.420
(-) CPV	-114.750	-115.128	-117.936
(=) Lucro Bruto	20.250	25.272	29.484
(-) Despesas c/ vendas e adm.	-1.350	-1.404	-1.474
(-) Despesas financeiras	-7.600	-10.450	-11.400
(=) Lucro antes do IR e CS	11.300	13.418	16.610
(-) IR e CS	-2.825	-3.355	-4.152
(=) Lucro Líquido	8.475	10.064	12.457

1) Cálculo dos prazos médios:

a) determinação dos saldos médios de clientes , estoques e fornecedores:

	31/12/01	31/12/02
Saldo médio de clientes	21.285	27.225
Saldo médio de estoques	20.500	20.500
Saldo médio de fornecedores	11.500	14.000

Onde,

$$\text{Saldo médio de clientes em 01} = \frac{\text{Saldo de Clientes em 00} + \text{Saldo de Clientes em 01}}{2}$$

b) determinação dos prazos médios

	31/12/01	31/12/02
Prazo Médio de Recebimento	49	60
Prazo Médio de Giro de Estoques	64	63
Prazo Médio de Pagamento	36	43

Onde,

- **Prazo Médio de Pagamentos:** $\frac{360 * \text{Saldo Médio de Fornecedores}}{\text{CPV}}$
- **Prazo Médio de Recebimentos:** $\frac{360 * \text{Saldo Médio de Clientes}}{\text{Receita Bruta}}$
- **Prazo Médio de Giro de Estoques:** $\frac{360 * \text{Saldo Médio de Estoques}}{\text{CPV}}$

2) Cálculo do Ciclo Operacional e de caixa:

		31/12/01	31/12/02
Ciclo Operacional	PME +PMR	113	122
Ciclo de Caixa	Ciclo Oper.- PMP	77	80
Prazo a descoberto	Ciclo de Cx. – Oper.	41	

3) Cálculo da Necessidade de Capital de Giro:

	31/12/00	31/12/01	31/12/02
Clientes	22.770	19.800	34.650
Estoques	18.000	23.000	18.000
Fornecedores	-10.000	-13.000	-15.000
Salários a pagar	-1.000	-1.200	-1.500
Impostos a pagar	-3.000	-3.500	-4.000
	26.770	25.100	32.150
Varição da NCG		-1.670	7.050

De forma geral, houve a melhora da performance operacional da empresa.

No primeiro ano houve a redução da necessidade de capital de giro da empresa (variação negativa).

No segundo ano, apesar do incremento dos valores, a performance continua sendo positiva em função dos seguintes fatores:

- Aumento dos prazos de pagamento junto ao fornecedores, diminuindo desta forma o ciclo de caixa da companhia;
- Fortes incrementos nos níveis de receitas e rentabilidade (traduzido pelo maior lucro bruto).