Fundamentos de finanças - Aula: 09 de março de 2017

Sr. Acácio iniciou o ano de 2017 enfrentando uma forte crise e com problemas financeiros pediu ajuda a uma empresa de assessoria local. O problema apontado por ele era o alto endividamento, sendo que os pagamentos dos juros consumiam quase todo seu resultado.

Em abril de 2015 ele se aposentou e sacou o FGTS no valor de R$ 200.000,00. Com isso resolveu abrir uma loja de ar condicionado industrial, comprou um imóvel a vista no valor de R$ 150.000,00, a reforma consumiu mais R$ 30.000,00 e a diferença ficou no caixa. Mas quando realizou a primeira compra de ar condicionado com o fornecedor, verificou que o dinheiro em caixa não seria suficiente, pois cada produto custava R$ 5.000,00 e de enxoval ele precisava comprar 20 aparelhos. Como o cliente não tinha histórico na praça, o fornecedor pediu pagamento à vista. Ele não tinha recurso, e teve que recorrer ao Cartão BNDES (pois o fornecedor era cadastrado e o produto era nacional). Os juros cobrados foram de 10% ao ano. Como a loja foi inaugurada em maio de 2015, o clima estava fresco e não venderam nenhum aparelho naquele ano. As despesas fixas (água, energia, contador, publicidade) sempre foram constantes no valor de R$ 2.500,00 mensais, mas não foram pagas pela incerteza da demanda.

Em janeiro de 2016 realizaram as primeiras vendas, 5 aparelhos por R$ 8.000,00 cada, mas seguiu as regras do mercado, e deu prazo para os clientes de 30 dias.

Em março de 2016 venderam os outros 15 aparelhos por R$ R$ 10.000,00, neste momento conseguiu que esse grande cliente pagasse a vista.

Em abril de 2016, o fornecedor acessou o sistema e verificou que o varejista Acácio estava sem estoque e portanto precisava vender produtos para ele. Novamente ele pediu que realizasse uma compra grande pois precisava cumprir meta e daria um desconto de 12% se pagasse a vista. Sr. Acácio viu que começou o ano vendendo bem e foi muito otimista na sua estratégia:

- alugou uma outra sala no valor de R$ 1.000,00 mensais

- resolveu comprar uma quantidade maior, então comprou 30 aparelhos (por R$ 6.000,00 cada à vista)

Mas em agosto de 2016, chegou a crise e as vendas caíram para 10 aparelhos no valor de R$ 10.000,00. Para continuar pagando salário dos funcionários e as despesas fixas, ele tomou financiamento hot money no valor de R$ 100.000,00, mas com taxa de juros de 5% am. ( esse texto ficará para explicarmos outro contexto no capítulo de fontes de financiamento).