

CICLO OPERACIONAL: INDICADORES DE PRAZOS MÉDIOS REALMENTE IMPORTAM?¹

Daiane Lôro Michalski², Jani Luiza da Silva³, Milena da Costa Ott⁴, Gabriela Brum Pedroso⁵, Gustavo Ramos Pavão⁶

¹ Trabalho desenvolvido na disciplina de Gestão de custos no curso de Administração e Ciências Contábeis da UNIJUÍ

² Estudante do curso de Administração

³ Estudante do curso de Administração

⁴ Estudante do curso de Administração

⁵ Estudante do curso de Administração

⁶ Professor do curso de Administração e Ciências Contábeis

Introdução/Objetivos: Todas as operações, desde a compra da matéria-prima, até a venda do produto ao cliente, compõem o ciclo operacional de uma empresa, o qual engloba todas as fases da operação de um negócio (BRUNI, 2013). O ciclo operacional é o responsável por identificar o tempo investido para que as operações sejam concluídas, permitindo assim o desenvolvimento de ações com foco na otimização de processos e aumento da produtividade (WERNKE, 2014). Ao considerar que os indicadores do ciclo operacional contribuem para a gestão de custos, precificação e análise de processos, o objetivo deste trabalho é identificar as formas com que os indicadores do ciclo operacional impactam no resultado das empresas.

Metodologia: O presente trabalho se caracteriza como pesquisa bibliográfica, com abordagem qualitativa e de cunho descritivo (MARCONI E LAKATOS, 2017). Utilizou-se dados de fontes secundárias, artigos científicos relacionados à temática em questão. **Resultados e**

Discussão: O ciclo operacional é medido por indicadores relacionados ao tempo médio para renovação do estoque (PME), tempo médio para a recebimento das vendas a prazo (PMR) e o tempo médio de pagamento aos fornecedores (PMP) (WERNKE, 2014). Na busca por um ciclo operacional adequado, quando os indicadores de prazos médio forem muito elevados é recomendável reavaliar cada setor da empresa, evitar mercadoria parada por muito tempo, negociar prazos com fornecedores e investir em marketing para agilizar as vendas (WERNKE et al., 2016). O resultado da empresa é impactado diretamente pelo preço de venda praticado (GUERREIRO, 2011), porém, é comum que as questões relacionadas a compra e venda a prazo não sejam consideradas na precificação, atentando-se apenas para questões relacionadas a estrutura de custos (GUERREIRO, 2011). Portanto, os indicadores do ciclo operacional atuam de forma complementar à gestão de custos (WERNKE, 2014). A devida contabilização do processo de compra de matérias primas, estocagem, produção, remessa de venda, tempo de recebimento e pagamento geram informações relevantes para a tomada de decisão (BRUNI, 2013). O custo das compras a prazo, prazo de estocagem, recebimentos e pagamentos devem ser considerados para a precificação, complementando as práticas de gestão de custos e possibilitam uma assertividade na otimização do resultado (WERNKE, 2016). **Conclusão:** Os indicadores do ciclo operacional possibilitam uma análise das operações da empresa a fim de melhorar a produtividade, otimizar os processos e, se considerados no processo de precificação, tendem a complementar a gestão de custos e potencializar o desempenho organizacional.

Palavras-chave: Ciclo operacional. Ciclo financeiro. Custo. Precificação.