

GESTÃO FINANCEIRA



ESTGV – Politécnico de Viseu

GESTÃO FINANCEIRA DE CURTO PRAZO

Gestão financeira

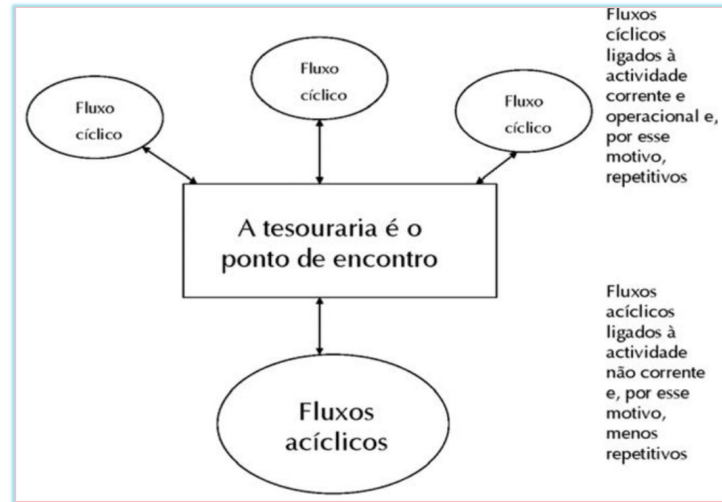
Utilização de instrumentos e métodos para avaliação da situação financeira e desempenho

Apreciação da capacidade financeira da empresa (necessidades / recursos)

Estudo das decisões financeiras adotadas pela empresa

Gestão Financeira de curto prazo, abrange a gestão dos ativos correntes total e a gestão das dívidas de curto prazo.

Ligação entre Ciclos financeiros



3

Gestão Financeira de curto prazo

Gestão dos Inventários

Gestão das Dívidas a Receber

Gestão do Disponível

Gestão do Exigível a Curto Prazo

4

Gestão dos Inventários

Custos relacionados aos inventários

- Depreciação, armazenamento, movimentação, seguro

Custos para modificar a produção

- Preparação de equipamentos específicos

Custos de realização de pedidos

- Despesas associadas à emissão de uma ordem

Custos de ruptura de estoque

- Perdas decorrentes da falha em atender a um pedido

5

Gestão do Inventários

- Dever-se-á planejar o aprovisionamento das matérias e das produções
- Controlo de qualidade das matérias e produtos
- Minimizar os preços de aquisição e de posse dos *stocks*
- Maximizar a rotação de matérias e produtos

Prazo Médio de Rotação de Stocks

$$\text{PMRs} = \frac{\text{Stocks Médios}}{\text{Vendas anuais (custo)}} \times 360$$

6

Gestão dos débitos a receber

- ❑ Conjunto de métodos destinados a reduzir o intervalo entre a emissão da guia de remessa e o recebimento efetivo da fatura.
- ❑ Além de controlar os créditos, tem como objetivo também controlar a antiguidade dos créditos dos clientes e suas respectivas responsabilidades individuais.

7

Clientes

- ❑ A empresa precisa ser extremamente cuidadosa ao conceder crédito a clientes cujo pagamento não pode ser previsto com segurança.
- ❑ Isso vale também para clientes antigos, já que as circunstâncias podem se alterar rapidamente.
- ❑ A situação financeira das empresas pode deteriorar-se de maneira rápida e imprevista.

8

Clientes – Conta corrente

- ❑ Refere-se ao total dos créditos não titulados que a empresa possui em relação aos seus clientes
- ❑ Apresenta um grau limitado de liquidez
- ❑ Envolve tanto custos explícitos quanto implícitos
- ❑ Está sujeito a riscos económicos e financeiros
- ❑ Deve ser mantido no menor nível possível, considerando as características do mercado onde a empresa atua

9

Ligação entre a gestão comercial e financeira

- Questões ligadas com a política de descontos, circuitos de informação e PMR

$$PMR = \frac{Clientes/c + Clientes / Lr + \dots}{Vendas anuais C/ IVA} * 360$$

- Crédito temporário em excesso - não conta para o cálculo do FMN

10

Gestão do crédito concedido

- **Objetivos:**
 - Reduzir o seu volume
 - Maximização da rotação dos créditos
 - Redução do risco

Compreende uma:

1. Definição correta das condições de venda
2. Seleção permanente dos clientes
3. Ligação permanente entre a gestão comercial e a gestão financeira da empresa
4. Eficaz gestão administrativa dos créditos

11

Definição das condições de venda

Rendibilidade de produtos e clientes

Descontos de pronto pagamento

- Redução do Prazo Médio de Recebimentos
- Diminuição do risco da concessão de crédito
- Dever-se-á ter em conta a taxa de juro vigente no mercado para operações com prazo idêntico

Titulação das vendas

- Confere uma melhor garantia de pagamento e facilita o procedimento judicial
- Aumenta o grau de disponibilidade do crédito concedido

12

Seleção de Clientes

Acompanhamento da solvabilidade financeira dos clientes dos clientes, junto de instituições financeiras

Averiguação do risco de cada um dos clientes

Nos casos que apresentem maior risco dever-se-á exigir garantias pessoais (avales e fianças) ou reais (hipotecas), ou fazer seguros de crédito

13

Imparidades em Clientes

- ❑ Destinam-se a cobrir riscos *potenciais* que decorrem da incobrabilidade dos créditos concedidos
- ❑ Dever-se-á constituir atendendo à idade dos créditos, independentemente da sua titulação.
- ❑ A sua constituição, dentro dos limites legais, poderá levar à diminuição do imposto a pagar

14

Factoring

- Por exemplo, uma empresa realiza vendas a crédito, mas prefere não assumir a responsabilidade pela avaliação de risco nem pela cobrança.
- A gestão de risco e cobranças pode ser muito onerosa para pequenas empresas, levando-as a transferir essa função para uma empresa financeira de factoring.
- Essa operação funciona como um desconto aplicado com taxas de juro que variam conforme o risco de inadimplência.

15

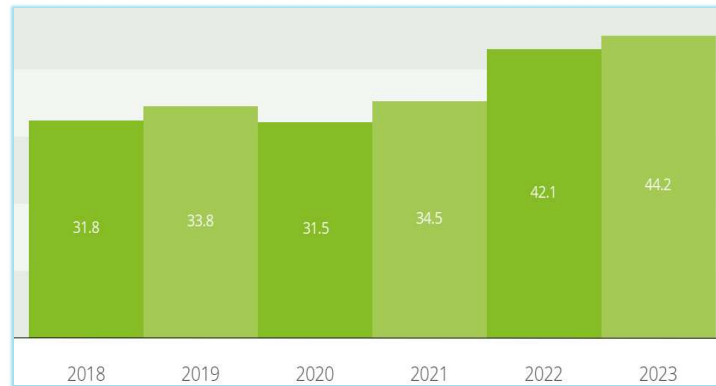
Factoring

- O factor pode cobrar uma taxa fixa, como 10%, ou segmentar os clientes por níveis de risco, aplicando margens maiores aos clientes considerados mais arriscados.
- O factor pode possuir pessoal especializado dispendioso
- O factoring *sem recurso* incorpora um seguro de crédito e o trabalho administrativo e judicial de realizar a cobrança do crédito.
- O Factor, por questões de dimensão, vai ter custos menores e vai diversificar o risco.
- O factor vai ter lucro em função da correta avaliação do risco dos clientes

16

Volume total de Factoring e Confirming

Em Portugal, o Factoring e o Confirming têm registado um crescimento constante nos últimos anos, aumentando de 31,8 mil milhões de euros em 2018 para 44,2 mil milhões de euros em 2023.



Seguro de crédito

- O Seguro de Crédito garante que vamos receber o dinheiro
 - Pagamos o prémio que for exigido pela seguradora
 - Em caso de o devedor não pagar, a seguradora paga.
 - A seguradora tem uma dimensão maior podendo diluir os custos de avaliação de cada agente económico
 - Tem informação repetida ao longo do tempo pois o mesmo devedor é um cliente repetido de seguros
 - Diversifica o risco

Reserva de Segurança de Tesouraria

- Para evitar ruturas durante o período, devem-se implementar precauções na tesouraria da empresa e estabelecer uma RST

$$RST = \frac{\text{Pagamentos Anuais}}{\text{Rotação Anual do Disponível}}$$

sendo :

$$\text{Rotação Anual do Disponível} = \frac{360}{\text{Ciclo Tesouraria Exploração}}$$

Pagamentos Anuais: pagamentos previsionais desse ano

19

Composição da RST

- A RST deve ser vista como uma obrigação financeira a incluir no cálculo do FMN.
- A compra de Títulos Negociáveis (OT, BT, etc.) oferece segurança (isenção de risco) e gera receitas líquidas a serem consideradas.
- A negociação prévia de crédito bancário previne a necessidade de recorrer a outras formas de crédito mais caras.

20

Rotação do Disponível

Procedimentos:

- Estabelecer uma relação de confiança com os bancos
- Análise e controlo dos orçamentos de tesouraria $\Rightarrow$ evitar ruturas
- Controlo permanente das contas bancárias

21

GESTÃO DO EXÍGÍVEL A CURTO PRAZO

Fontes de financiamento a CP

- Empréstimos bancários e papel comercial
- Fornecedores
- Trabalhadores
- Adiantamentos de clientes
- Garantias bancárias
- EOEP
- Credores diversos

23

Gestão do Exigível a Curto Prazo

Compreende:

- Custos diretos
 - K_n – custo nominal (taxa de juro nominal)
 - K_x – custos explícitos (comissões, despesas, impostos,...)
 - K_i – Custos implícitos (perda de descontos pp ou financeiros ou de oportunidade)
- Custos indiretos
 - Elevação do risco financeiro da empresa
 - Concessão de garantias reais que se traduzam na diminuição de recurso ao crédito a longo prazo
 - Custos de oportunidade

24

Empréstimos Bancários

- Empréstimos diretos
 - Apenas duas entidades (empresa e banco)
 - Empréstimos em conta corrente, desconto de livranças, aceites bancários
 - Empréstimos em conta corrente
 - São recursos extra-exploração que se devem ter em conta no FMNE, se renováveis
- Financiamentos indiretos
 - Envolvem três entidades (vendedor, comprador e banco).

25

Crédito a Fornecedores

Corresponde ao volume de crédito normal (titulado ou não)

Dever-se-á negociar com os fornecedores o prazo normal de pagamento e os descontos financeiros a obter (antecipação de pagamento)

O volume de crédito normal obtido dos Fornecedores correntes deve ser considerado para cálculo do FMN

O volume de crédito anormal obtido dos Fornecedores correntes (titulado ou não) origina custos explícitos, logo deverá ser considerado como EPT

No custo do custo do crédito deve ser tido em contas o efeitos fiscais

26

Fornecedores

- A gestão dos Fornecedores envolve:
 - Retardar ao máximo os pagamentos, sem prejudicar a imagem da empresa e elevar os custos financeiros explícitos
 - Evitar a titulação das compras
 - Minimizar os custos implícitos através do aumento dos descontos financeiros obtidos e da obtenção de recursos financeiros alternativos de custo mais baixo

◦ Controlo do:
$$PMP = \frac{Fc + Ftp}{Compras Anuais (C / IVA)} * 365$$

Fc - Fornecedores C/c

Ftp - Fornecedores- títulos a pagar

27

Estado e Outros Entes Públicos

Recursos financeiros facultados pela Administração Central, local e SS

IRC

- Recursos Extra-Exploração ? $\Rightarrow$ EPT

IRS

- Recurso de exploração $\Rightarrow$ FMN

IVA

- Se relacionado com exploração (MP, MS, FSE) $\Rightarrow$ FMN
- Se relacionado com Extra-Exploração (Ativo Fixo) $\Rightarrow$ FMNE

SS

- Recurso de exploração $\Rightarrow$ FMN

28

O FINANCIAMENTO DA EXPLORAÇÃO

Gestão do Fundo de Maneio Necessário (FMN)

Financiamento da Exploração

As modificações nas FMN não devem ser vistas de maneira simplista, pois podem envolver outras variáveis, como:

- mudança na variedade de produtos;
- implementação de novas tecnologias;
- alterações na estrutura de custos;
- variações nos preços dos produtos;
- fase no ciclo de vida do produto ou do negócio

○ Financiamento da Exploração

Basicamente, o FMN depende de **conjuntamente** das condições de funcionamento do ciclo de exploração:

- Redução dos tempos de permanência das necessidades cíclicas (Inventários e clientes);
- Rotação dos stocks
- Prazos dos créditos concedidos;
- Aumento dos tempos de permanência dos recursos cíclicos (fornecedores e estado);
- Prazos dos créditos obtidos;

E depende **estruturalmente** do ciclo de vida do negócio

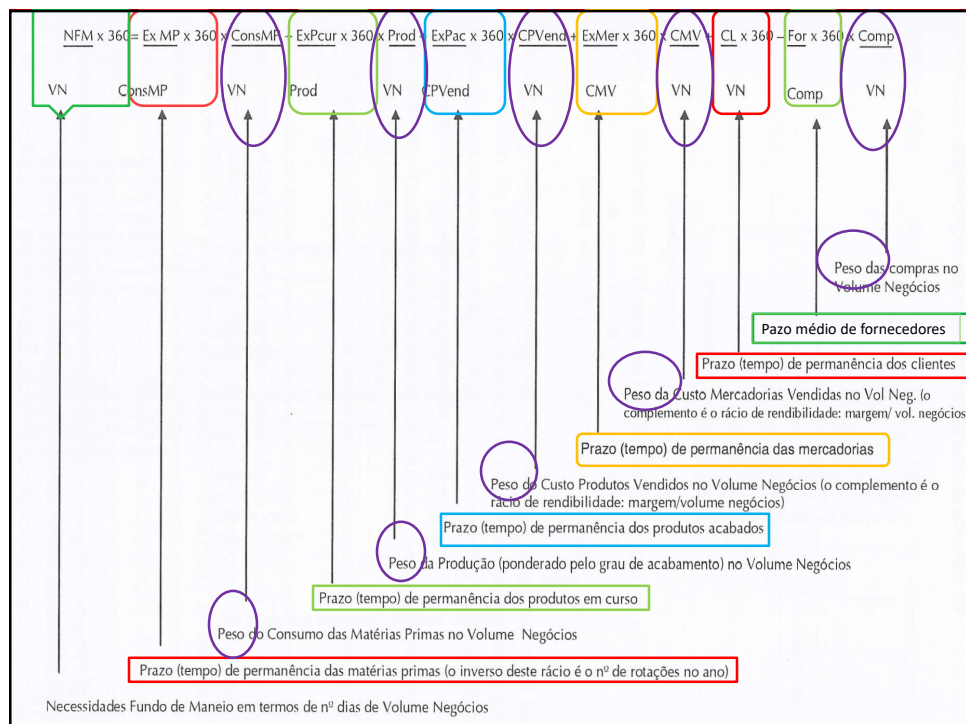
Nível de atividade (maiores volumes de negócio implicam, *per se*, maiores FMN)

Margens do operacionais.

Fundo de Maneio Necessário = Necessidades de Fundo de Maneio

$$\text{NFM} = \text{ExMP} + \text{ExPcur} + \text{ExPac} + \text{ExMer} + \text{Clientes} - \text{Fornecedores}$$





A elasticidade do Fundo de Maneio Necessário

A elasticidade do FMN mede o impacto percentual no Fundo de Maneio Necessário face a variações percentuais nos prazos médios operacionais.

$$\text{Elasticidade-Prazo de Clientes} = \frac{\Delta \text{FMN}}{\text{FMN}} \div \frac{\Delta \text{PMR}}{\text{PMR}}$$

Interpretação: Mede a % de variação do FMN em resposta a uma variação do prazo médio de clientes de 1%.

$$\text{Elasticidade-Prazo de Fornecedores} = \frac{\Delta \text{FMN}}{\text{FMN}} \div \frac{\Delta \text{PMP}}{\text{PMP}}$$

Interpretação: Mede a % de variação do FMN em resposta a uma variação do prazo médio de fornecedores de 1%.

A elasticidade do Fundo de Maneio Necessário

Estrutura Operacional:

- Volume Negócios: €500.000
- Peso Matérias-primas: 35% do VN
- Produtos em curso: 55% do VN
- Peso Produtos acabados: 65% do VN

Prazos Médios Iniciais:

- Matérias-primas: 15 dias
- Produtos em curso: 8 dias
- Produtos acabados: 12 dias
- Clientes: 60 dias

35

A elasticidade do Fundo de Maneio Necessário

Caso 1: Prazo Clientes de 60 para 72 dias (+20%)

Nova Duração do Ciclo de Exploração = $5,25 + 4,4 + 7,8 + 72 - 21 = 68,45$ dias

Novo FMN = $68,45 \times €500.000 / 360 = €95.069$

Variação FMN = $(€95.069 - €78.402) / €78.402 = +22,4\%$

$$\epsilon_{\text{Clientes}} = 22,4\% / 20\% = 1,12$$

Caso 2: Prazo Fornecedores de 42 para 50,4 dias (+20%)

Nova Duração do Ciclo de Exploração = $5,25 + 4,4 + 7,8 + 60 - 25,2 = 52,25$ dias

Nova FMN = $52,25 \times €500.000 / 360 = €72.569$

Variação FMN = $(€72.569 - €78.402) / €78.402 = -7,44\%$

$$\epsilon_{\text{Fornecedores}} = -7,44\% / 20\% = -0,37$$

36

A elasticidade do Fundo de Maneio Necessário

Notar que as elasticidades assumem relações lineares, mas na realidade podem existir:

- **Efeitos “threshold”** em mudanças de prazos médios de clients.
- Maiores prazos de clientes maiores podem aumentar o **incumprimento** de clientes.
- **Pontos de saturação** nos prazos médios de fornecedores.
- **Deseconomias de escala** ao atingir volumes de negócios bastante elevados (quando nos aproximamos do limite da capacidade instalada).

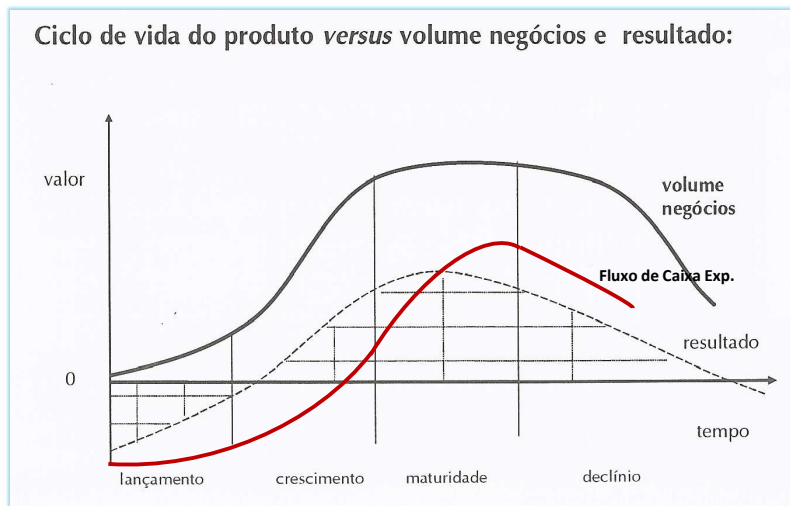
37

Regras Básicas de Gestão do Ativo e Passivo Corrente de Exploração

- ❑ Aumentar a rotatividade dos estoques, assegurando o abastecimento, a produção e a comercialização de forma regular.
- ❑ Receber dos clientes com a maior celeridade possível, sem por em causa a rentabilidade e a participação no mercado.
- ❑ Gerenciar os pagamentos aos fornecedores em dia, mantendo a confiabilidade e o crédito da empresa.
- ❑ Maximizar a capacidade de captar recursos com custo financeiro que não pôr em cause a rentabilidade.

38

Ciclo de vida do produto/negócio



39

FINANCIAMENTO e RISCO

- A fase do ciclo de vida em que o produto ou negócio se encontra vai influenciar:
 - O volume de negócios e a taxa de crescimento desse volume;
 - A definição dos preços;
 - Os resultados financeiros;
 - Os fluxos de caixa;
 - O fundo de maneo necessário (FMN).

Ciclo de vida do produto/negócio

Aceitar que o **ciclo de vida** de grande parte das novas empresas **será curto**.

Crescimento pode não ser sustentável: O

crescimento no passado pode não ser um bom indicador de crescimento futuro entre as empresas.

- Em empresas tecnológicas de grande intensidade tecnológica as taxas de crescimento podem mudar durante a noite