

Gestão Financeira

Casos Práticos de Gestão Financeira de curto prazo

Ano letivo 2025/26

Docente: *Luis Fernandes Rodrigues*

Caso 1.01

Considere uma empresa que tem um volume de negócios de 600.000 € onde 150.000 € dizem respeito à vendas de mercadoria e o restante é relativo à produção da própria empresa. A empresa baseia o seu financiamento corrente através dos seguintes prazos médios:

| | Prazos médios (dias) |
|-------------------------------|----------------------|
| Inventários matérias primas | 15 |
| Inventários produtos em curso | 10 |
| Inventários produtos acabados | 20 |
| Inventários mercadorias | 15 |
| Recebimento clientes | 45 |
| Pagamento fornecedores | 45 |

Os seguintes coeficientes técnicos foram extraídos do historial da empresa e do sector:

| | |
|--|--|
| $\frac{\text{Consumo MP}}{\text{Volume negócios}} = 50\%$ | $\frac{\text{Custo produção (acabamento de 60\%)}}{\text{Volume negócios}} = 70\%$ |
| $\frac{\text{Custo produtos vendidos}}{\text{Volume negócios}} = 85\%$ | $\frac{\text{Custo mercadorias vendidas}}{\text{Volume negócios}} = 75\%$ |
| $\frac{\text{Compras}}{\text{Volume negócios}} = 55\%$ | |

1 - Determine a duração do ciclo de exploração (em dias de volume de negócios) e o

Gestão Financeira

valor do Fundo Maneio Necessário para o valor atual do volume de negócios.

2 - Considere que empresa pretende manter o crescimento do volume de negócios da sua produção própria em 15%. Este aumento do volume de negócios em produtos acabados apoiar-se-á na alteração das seguintes variáveis:

- Aumento do volume de negócios em produtos acabados: 15%
- Diminuição da margem bruta: 2% (produtos acabados)
- Recebimento de clientes: 60 dias (produtos acabados e mercadorias)
- Prazo médio de pagamento a fornecedores de Matérias e mercadorias: 60 dias

Supondo que os restantes parâmetros se mantêm, determine o impacto nas necessidades de Fundo de Maneio desta estratégia tendo em conta que o seu financiamento tem um custo (ou rendimento médio) de 6%.

3 - Suponha agora que a estratégia anteriormente proposta é alterada diminuindo apenas a margem bruta de 1% mas diminuindo o prazo médio de recebimento de clientes apenas para 55 dias mas continua a conseguir-se uma extensão do prazo médio de fornecedores para 60 dias. Tudo o resto se mantém.

Qual a estratégia financeiramente mais eficiente em relação à situação inicial.

Caso 1.02

A atividade da empresa JUST, Lda tem-se caracterizado por uma razoável estabilidade no seu volume de negócios e nos parâmetros de rentabilidade. Relativamente ao ano N apresenta os seguintes elementos:

- Volume de vendas: 100.000 (tx. IVA: 23%)
- Margem bruta (sobre as vendas): 20%
- EBITDA = RAJIAR: 7.000
- PMR (meses): 2
- PMP (meses): 1
- Stock médio (meses): 1

E tem como balanço simplificado a 31 de N:

Gestão Financeira

| | |
|--------------------------------|---------------|
| Investimentos líquidos | 20.000 |
| Inventários | 5.000 |
| Dividas a receber (clientes) | 15.000 |
| Total Activo | 40.000 |
| Capital Próprio | 13.500 |
| Passivo não corrente | 20.000 |
| Dividas a pagar (fornecedores) | 6.100 |
| Dividas a pagar (Estado) | 400 |
| Total CP e Passivo | 40.000 |

Para o ano N+1 a empresa pretende adotar uma estratégia comercial mais agressiva no sentido de aumentar as vendas em 25%. Para tal programou tomar as seguintes iniciativas. O financiamento Fundo de Maneio Necessário tem um custo de 5%.

- Redução de preços, diminuindo a margem em 10%
- Aumentar o PMR para 3 meses
- Os restantes gastos não se alteram

Pretende-se que analise se esta estratégia é viável para a empresa, tendo em conta uma tx de juro de 6% para financiamento das suas necessidades de exploração.

Caso 1.03

A empresa MARK, no sentido de conquistar quota decidiu dilatar o seu prazo de recebimento de 1 para 3 meses tendo como objetivo incrementar as vendas em 10%, passando a vender 59.400 Euros por mês.

Considerando que:

- A margem bruta em percentagem das vendas é de 8%;
- A empresa vende por encomenda, não tendo qualquer valor em inventários e não se prevê a ocorrência de incobráveis
- O prazo de pagamento a fornecedores é de 1,5 meses;

Gestão Financeira

- As vendas e compras estão sujeitas a IVA de 23% e o estado liquida o IVA com um prazo médio de 1.5 meses.

1 - Pretende-se que analise a situação, do ponto de vista das consequências sobre as necessidades de financiamento da exploração, considerando um horizonte temporal de um ano.

2 – Suponha que tem ofertas de financiamento bancário para suprir as novas necessidades financeiras. Até que valor lhe é vantajoso aceitar financiamento para implementar a nova política de recebimentos.

Caso 1.04

A empresa GHI comercializa papel para aplicações comerciais, que vende a pronto pagamento. Recentemente resolveu repensar a sua gestão de clientes e estudar os efeitos da alteração da sua política de crédito no seu volume de vendas incluindo nas suas previsões o efeito dos incobráveis que serão respetivamente de 2% para 30 dias e 5% para 90 dias, relativamente às vendas anuais, para os seguintes prazos de recebimentos.

| | Pronto Pagamento | 1 mês | 3 meses |
|--------|-------------------------|---------------|-----------------|
| Vendas | 750,000 Euros | 950,000 Euros | 1,050 000 Euros |

Informações adicionais sobre a empresa GHI:

- As vendas e as compras estão sujeitas ao IVA de 23%, sendo o prazo de pagamento de 2 meses.
- Custo de aquisição das mercadorias corresponde a 60% das vendas;
- O inventário médio de mercadorias é de 1 mês;
- O prazo de pagamento a fornecedores é de 3 meses;
- A empresa dispõe de uma linha de crédito do banco BNN nas seguintes condições:
 - Montante: 500,000 Euros (utilizada em 50%)
 - Taxa de juro: 6%

Gestão Financeira

A empresa financia as suas potenciais necessidades financeiras resultantes das políticas de crédito através do crédito bancário negociado, que prontamente liquida à medida que liberta fundos.

Pretende-se que analise a situação considerando um horizonte temporal de um ano.

Caso 1.5

A GP, com base no orçamento de tesouraria referente ao corrente ano, prevê necessitar de um financiamento no valor de 10,000 Euros e durante os próximos 180 dias. Neste sentido, a empresa negociou com a devida antecedência diversas alternativas de financiamento, nas condições que em seguida se apresentam:

- **Empréstimos de curto prazo titulados por livrança:**
 - 10,000 Euros renovável semestralmente Euros;
 - taxa de juro: 5%, pagos trimestralmente e antecipadamente.
 - imposto de selo sobre juros: 4%;

- **Conta Corrente Caucionada:**
 - plafond de 20,000Euros renovável anualmente (plafond utilizada = 10,000);
 - taxa de juro: 6%, juros sendo os juros liquidados no final de cada trimestre
 - imposto de selo sobre juros: 4%;

- **Desconto de pronto-pagamento:**
 - empresa GP está ainda disposta a conceder um desconto de pronto-pagamento de 1% desde que os seus clientes liquidem as suas dívidas até 15 dias após a data da fatura. O prazo médio de recebimento é de 60 dias.

Pretende-se que selecione a forma de financiamento de menor custo.

Gestão Financeira

Caso 1.6

A empresa CASH, com base no orçamento de tesouraria referente ao corrente ano, prevê necessitar de um financiamento no valor de 100,000 Euros e durante os próximos 180 dias. Neste sentido, a empresa negociou com a devida antecedência diversas alternativas de financiamento, nas condições que em seguida se apresentam:

Financiamento Bancário:

- *Plafond* de 100.000 Euros renovável mensalmente.
- Taxa de juro: Euribor a 1 mês + 4%
- Euribor a 1 mês situa-se atualmente em 1.25%
- Imposto de selo sobre juros: 4%
- Imposto de selo de abertura de crédito: 0.04% mês sobre o saldo em dívida.

Conta Corrente Caucionada:

- *Plafond do*, 100.000 Euros renovável anualmente (*Plafond* utilizado = 0)
- Taxa de juro: Euribor a 3 meses + 3,75%
- Euribor a 3 meses situa-se atualmente em 1,75%
- Imposto de selo sobre juros: 4,0%
- Imposto de selo de abertura de crédito: 0,04% mês sobre o saldo em dívida.

Factoring:

- Taxa de juro: Euribor a 2 meses + 4 %
- Euribor 2 meses situa-se atualmente em 1,5%
- Comissão de cobrança: 0,5% flat
- A empresa MPN opera com um prazo médio de recebimentos de 2 meses
- Imposto de selo sobre juros e comissões: 4,0%

Desconto de "Pronto Pagamento":

A Empresa MPN está ainda disposta a conceder um desconto de "*Pronto Pagamento*" de 0.65% desde que os seus clientes liquidem as suas dívidas até 15 dias após a data da fatura. O prazo médio de recebimento é de 60 dias.

Pretende-se que selecione a forma de financiamento de menor custo.

Gestão Financeira

Caso 1.07

Uma empresa OPT que opera com um prazo médio de recebimentos de 90 dias contactou uma empresa de factoring para antecipar o recebimento das fatura de um cliente importante. A empresa de *factoring* aceitou mediante as seguintes condições:

- Taxa de juro: 5,5 %
- Comissão: 0,25% flat
- Imposto de selo sobre juros e comissões: 4,0%

Determine qual o desconto deve oferecer ao referido cliente para que, alternativamente eles antecipem o pagamento das suas faturas em 30 dias.

Caso 1.08

Uma dada empresa tem disponível, para financiar as suas necessidades de liquidez nos próximos 180 dias, uma conta corrente caucionada mensalmente renovável aonde tem de pagar 6 % sujeitos a um imposto de selo sobre juros de 4% e a um imposto de selo sobre abertura de crédito de 0.5% .

Atualmente esta empresa recebe dos clientes a 2 meses e pretende calcular que condições, em termos de desconto de pronto pagamento, que possa oferecer aos seus clientes que lhe permitam obter o mesmo financiamento.

Qual a taxa de desconto que deve conceder aos seus clientes (se pagarem até 15 dias da emissão de fatura) que coloca a empresa numa posição de indiferença em termos de custos financeiros perante a opção conceder esse desconto em vez de recorrer ao financiamento bancário.

Caso 1.09

A empresa XYZ dispõe atualmente de um excedente de tesouraria no valor de 50.000 Euros e por um prazo de 90 dias. Qual das seguintes alternativas permite otimizar a aplicação a aplicação destes fundos, tendo em conta as seguintes informações adicionais:

1. Uma sociedade gestora do Fundo de Tesouraria F anuncia uma taxa de rendibilidade nominal anual de 7%, estimando-se ainda que a taxa de retenção media na fonte venha a rondar os 20%.
2. A empresa XYZ paga em média aos seus fornecedores a 45 dias. No entanto, os fornecedores concedem um desconto de pronto pagamento de 1,25% desde que a empresa XYZ liquide as suas dívidas até 15 dias após a data da fatura.