

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 com uma taxa de juro: 6%

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 a três meses: 5%, pagos antecipadamente.
- imposto de selo sobre juros: 4%;

- **Conta Corrente Caucionada:**

- plafond de 20,000 Euros renovável anualmente (plafond utilizada = 10,000);
- taxa de juro trimestral: 6%
- 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.

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* de 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 a 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.

Caso 1.07

Uma dada empresa tem disponível, para financiar as suas necessidades de liquidez nos próximos 180 dias, uma conta corrente caucionada renovável trimestralmente 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. Qual a taxa de desconto que deve conceder aos seus clientes para que tenham um incentivo para anteciparem o pagamento até 15 dias da emissão de fatura e que coloque 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 1.08

Uma empresa OPT que opera com um prazo médio de recebimentos de 90 dias contactou uma empresa de factoring para poder antecipar o recebimento das fatura de um cliente importante.

Uma empresa de *factoring* está disposta a antecipar o pagamento 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 de pronto pagamento deve oferecer ao referido cliente para que, alternativamente eles prefiram antecipar o pagamento das suas faturas em 30 dias.

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.