

ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

LICENCIATURA EM CONTABILIDADE

LICENCIATURA EM GESTÃO DE EMPRESAS

GESTÃO FINANCEIRA

3º Ano – 1º Semestre

**Exercícios sobre a
Gestão Financeira de curto prazo**

Ano letivo 2018/2019

Caso 1.01

Considere um volume de negócios de 500.000 e os seguintes prazos médios:

	Prazos médios (dias)
Inventários matérias primas	30
Inventários produtos em curso	20
Inventários produtos acabados	15
Inventários mercadorias	25
Recebimento clientes	30
Pagamento fornecedores	45

E as seguintes relações:

$\frac{\text{Consumo MP}}{\text{Volume negócios}} = 40\%$	$\frac{\text{Custo produção (acabamento de 60\%)}}{\text{Volume negócios}} = 65\%$
$\frac{\text{Custo produtos vendidos}}{\text{Volume negócios}} = 80\%$	$\frac{\text{Custo mercadorias vendidas}}{\text{Volume negócios}} = 70\%$
$\frac{\text{Compras}}{\text{Volume negócios}} = 50\%$	

1 - Pretende-se que determine o Fundo Maneio Necessário

2 - Considere que os pressupostos anteriormente definidos se alteram no montante que se segue e que os restantes parâmetros se mantêm:

Prazos médios (dias)

- Volume de negócios: 80% P.A. e 20% Mercadorias
- Aumento do volume de negócios: 15% (produtos acabados)
- Diminuição da margem bruta: 2% (produtos acabados)
- Recebimento de clientes: 35 (produtos acabados e mercadorias)
- Pagamento a fornecedores: 50 (Matérias e mercadorias)
- Gasto/ganho dos fundos a obter / conceder: 10%

Qual o impacto nas necessidades de Fundo de Maneio desta estratégia?

Caso 1.02

A atividade da empresa HIC, 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:75.000 (tx. IVA:23%)
- Margem bruta (sobre as vendas):20%
- EBITDA = RAJIAR:7.000
- PMR (meses):2
- PMP (meses):1
- Stock médio (meses):1
- Variação nula de inventário

E tem como balanço simplificado a 31 de N:

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)	20.000
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.

- 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 4% 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 2.5 meses tendo como objetivo incrementar as vendas em 10%, passando a vender 22.000 Euros por mês.

Considerando que:

- A margem bruta em percentagem das vendas é de 15%;
- 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 mês;
- 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%
 - Imposto de selo sobre juros: 5%

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 1.05

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 media 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 ate 15 dias após a data da fatura.

Caso 1.6

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:**
 - plafond de 20,000 Euros renovável semestralmente (plafond utilizado = 0 Euros);
 - taxa de juro: 5%, pagos antecipadamente
 - imposto de selo sobre juros: 4%;

- **Conta Corrente Caucionada:**
 - plafond de 40,000Euros 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 seleccione a forma de financiamento de menor custo.

Caso 1.7

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:

Descoberto Bancário:

- *Plafond* de 200.000 Euros renovável anualmente (*Plafond* utilizado = 100.000 Euros)

ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO DE VISEU

- 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% mes sobre o saldo em divida.

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 credito: 0,04% mês sobre o saldo em divida.

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 ate 15 dias após a data da fatura. O prazo médio de recebimento e de 60 dias.

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

Caso 1.8

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 ele antecipe o pagamento das suas faturas em 30 dias.