



GESTÃO FINANCEIRA DE CURTO PRAZO

Universidade Politécnica de Viseu



O financiamento da exploração

A Gestão do Fundo de Maneio Necessário (FMN)

Gestão financeira

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

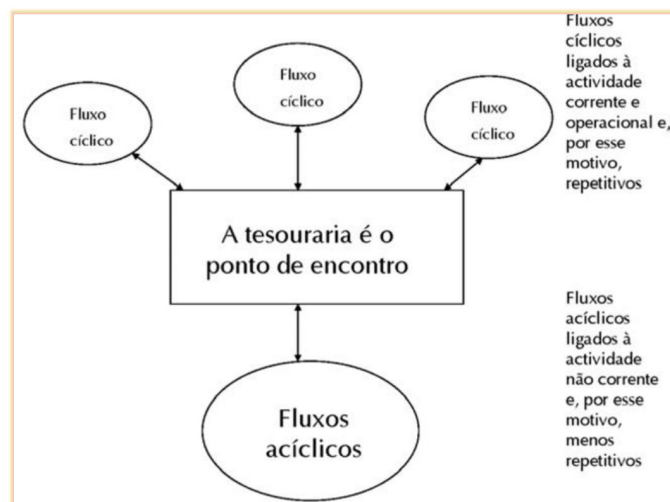
Apreciação da capacidade financeira da empresa (necessidades / recursos)

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.

3

Ligação entre Ciclos financeiros



4

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

5

○ Financiamento da Exploração

O FMN depende de dois grupos de fatores

Fatores conjunturais

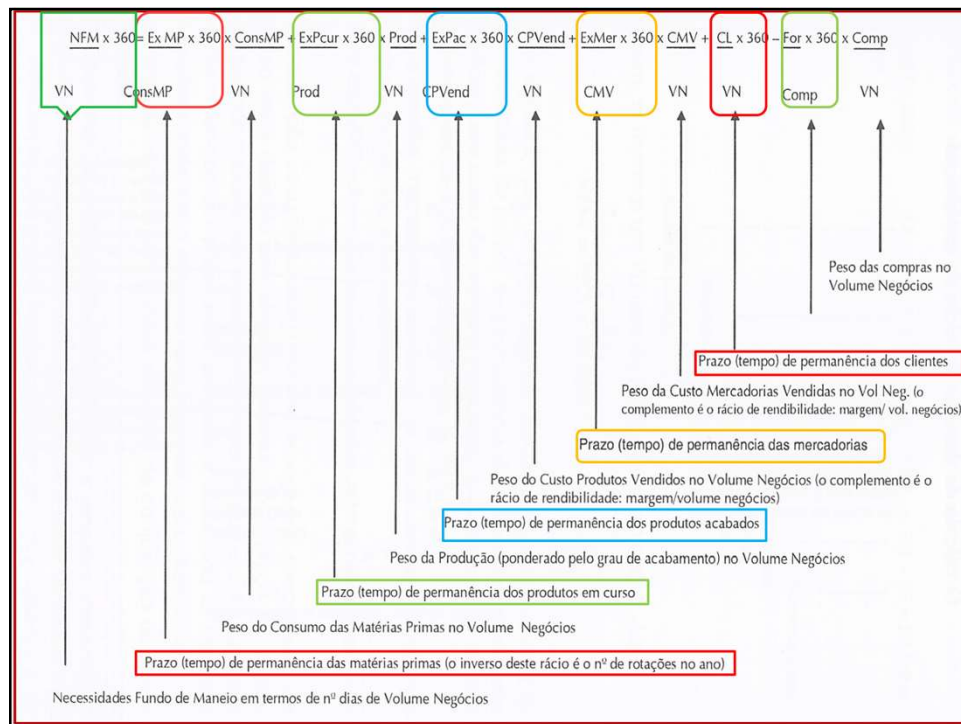
condições do ciclo de exploração

- **Reduzir a permanência das necessidades cíclicas** (inventários e clientes)
 - Rotação dos stocks
 - Prazos de crédito concedido
- **Aumentar a permanência dos recursos cíclicos** (fornecedores e Estado)
 - Prazos de crédito obtido

Fatores estruturais

ciclo de vida do negócio

- **Nível de atividade:** maiores volumes de negócio implicam, per se, maior FMN
- **Margens operacionais:** condicionam a capacidade de autofinanciar o ciclo
- **Fase do ciclo de vida:** crescimento, maturidade ou declínio

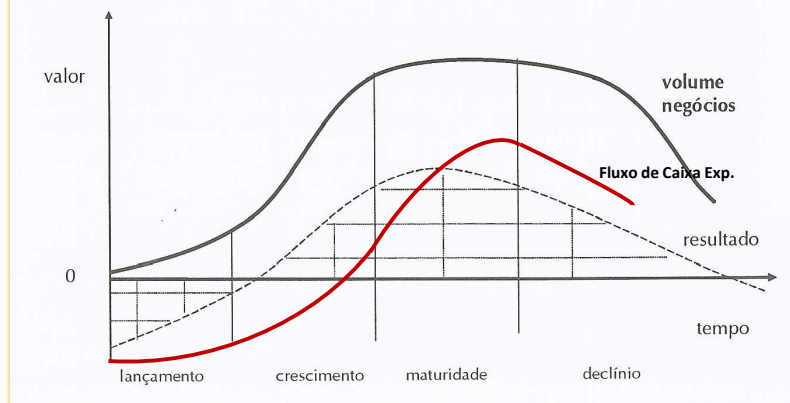


Regras Básicas de Gestão do Activo e Passivo Circulante de Exploração

- ❑ Aumentar a rotatividade dos estoques, assegurando o abastecimento, a produção e a comercialização de forma regular.
- ❑ Atender os clientes com a maior agilidade possível, sem prejudicar a lucratividade, o volume de operações e a participação no mercado.
- ❑ Gerenciar os pagamentos aos fornecedores em dia, mantendo a confiabilidade e o crédito da empresa.
- ❑ Maximizar o estoque e a rentabilidade dos recursos disponíveis.

Ciclo de vida do produto/negócio

Ciclo de vida do produto *versus* volume negócios e resultado:



9

FINANCIAMENTO e RISCO

- O estágio em que o produto ou negócio está dentro do seu ciclo de vida influenciará:
 - 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

- Durante sua ascensão, tudo se trata de crescimento: Em princípio, este período de crescimento será íngreme e curto,
- Quando a empresa amadurecer, deve usar a dívida com contenção e mantenha a parte dela no curto prazo:
 - A sabedoria convencional é que as empresas maduras devem se aproveitar totalmente da dívida, e usar suas vantagens fiscais para aumentar o valor.
- Em declínio, saber colher o retorno do dinheiro: Os seus cash-flows, seja na forma de dividendos ou recompra de ações, devem refletir a velocidade do seu declínio.

Ciclo de vida do produto/negócio

Necessidade de aceitar o fato de que o **ciclo de vida de grande parte das novas empresas será curto.**

Crescimento pode não ser sustentável: O crescimento no passado nunca foi um grande indicador de crescimento futuro entre as empresas, mas é uma noção particularmente deslocada com empresas tecnológicas onde as taxas de crescimento podem mudar durante a noite



O financiamento da exploração

A Gestão dos Ativos e Passivos Correntes

Gestão Financeira

UNIVERSIDADE POLITÉCNICA DE VISEU

Gestão Financeira de curto prazo

Gestão dos Inventários

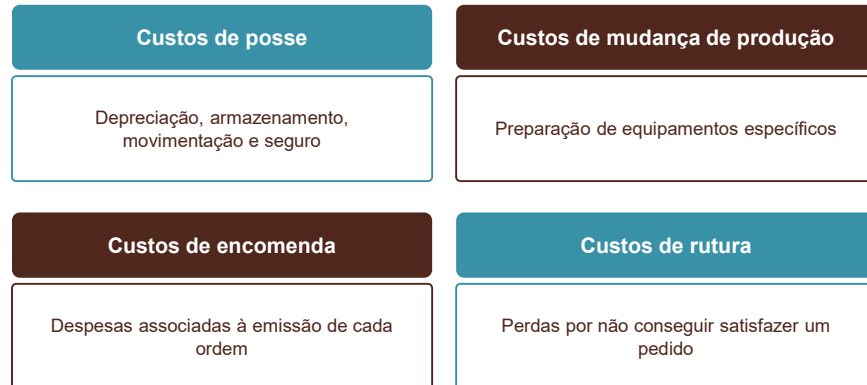
Gestão das Dívidas a Receber

Gestão do Disponível

Gestão do Exigível a Curto Prazo

Gestão dos Inventários

Os quatro custos a considerar na gestão de inventários



15

Gestão do Inventários

- Dever-se-á planear 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

$$PMIs = \frac{\text{Inventários}}{\text{Custo das Vendas anuais}} \times 360$$

16

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 monitorar a antiguidade dos créditos dos clientes e suas respectivas responsabilidades individuais.

17

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 e de confiança, já que as circunstâncias podem se alterar rapidamente.
- ❑ A situação financeira das empresas pode-se deteriorar de maneira rápida e imprevista.

18

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

19

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

20

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

21

Definição das condições de venda

A ter em conta na definição das condições de venda

Rendibilidade de produtos e clientes

- Ponto de partida: só se concede crédito onde a margem o justifica
- Prazos e condições diferenciados por produto e por cliente

Descontos de pronto pagamento

- Redução do Prazo Médio de Recebimentos
- Diminuição do risco da concessão de crédito
- Comparar com a taxa de juro de mercado para prazo idêntico

Titulação das vendas

- Melhor garantia de pagamento e procedimento judicial facilitado
- Aumenta o grau de disponibilidade do crédito concedido

22

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

23

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.

24

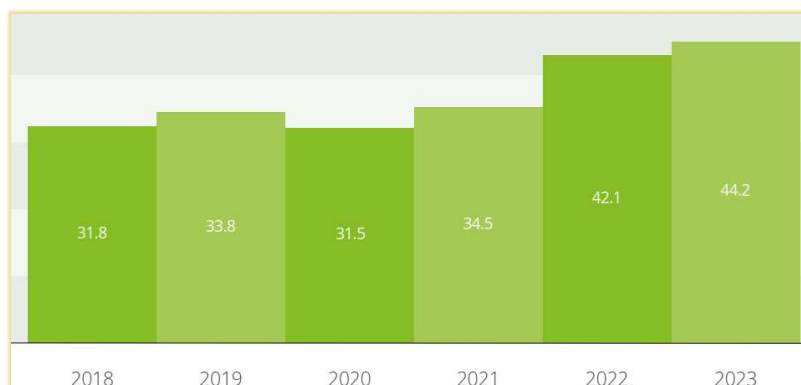
Factoring

- 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

25

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.



ESTGV-IPV Análise Financeira

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

27

Composição da RST

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

28

GESTÃO DO EXÍGÍVEL A CURTO PRAZO

UPV Gestão Financeira

Fontes de financiamento a CP

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

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

31

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).

32

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

33

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:

$$PMP = \frac{Fc + Ftp}{\text{Compras Anuais } (C / IVA)} * 365$$

Fc - Fornecedores C/c

Ftp - Fornecedores- títulos a pagar

34

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

35