

Casos Práticos de Gestão Financeira de curto prazo

Ano letivo 2026/27

Caso 1.01

Considere uma PME portuguesa, com actividade industrial e comercial, que apresenta um volume de negócios anual de 900 000 €, dos quais 270 000 € (30 %) dizem respeito a vendas de mercadorias e o restante (630 000 €, 70 %) a vendas de produtos acabados resultantes da sua produção própria.

A empresa baseia o seu financiamento corrente nos seguintes prazos médios:

Rubrica	Prazo médio (dias)
Inventários – Matérias-primas	20
Inventários – Produtos em curso	12
Inventários – Produtos acabados	25
Inventários – Mercadorias	20
Recebimento de clientes	60
Pagamento a fornecedores	50

Os seguintes coeficientes técnicos foram extraídos do historial da empresa e do sector, expressos em percentagem do respectivo volume de negócios:

Coeficiente	% do VN
Margem bruta sobre vendas de produtos acabados	18 %
Valorização dos produtos em curso (MP + parte de MOD e GGF)	65 %
Matérias-primas incorporadas nos produtos acabados	45 %
Custo das mercadorias vendidas (CMV)	72 %
Compras a fornecedores (MP e mercadorias)	52 %

Os produtos acabados em inventário são valorizados ao custo dos produtos vendidos ($CPV = 1 - \text{margem bruta}$), as mercadorias ao CMV e os créditos sobre clientes a preço de venda (100 % do VN).

Considere o ano comercial de 360 dias e que o financiamento da empresa tem um custo (ou rendimento médio de aplicação) de 7 %.

1. Determine a duração do ciclo de exploração (em dias de volume de negócios) e o valor do Fundo de Maneio Necessário (FMN) para o actual volume de negócios.

2. A gerência pretende expandir as vendas de produtos acabados e está a analisar duas estratégias alternativas. Em todas elas a variação de margem incide apenas sobre os produtos acabados, a margem das mercadorias e os restantes prazos e coeficientes mantêm-se inalterados:

Variável	Cenário A	Cenário B
Crescimento das vendas de PA	+20 %	+10 %
Variação da margem bruta de PA	-3 p.p.	-1 p.p.
Prazo médio de recebimento de clientes	75 dias	50 dias
Prazo médio de pagamento a fornecedores	70 dias	60 dias

Para cada cenário, determine:

- O novo volume de negócios total e a duração do ciclo de exploração em dias de volume de negócios;
- O Fundo de Maneio Necessário e a sua variação face à situação inicial;
- A margem bruta total e a sua variação face à situação inicial;
- O gasto (ou ganho) financeiro anual associado à variação do FMN, considerando o custo dos fundos de 7 %;
- O resultado líquido anual da estratégia, ou seja, o efeito conjunto da variação da margem bruta e do gasto/ganho financeiro.

3. Ordene os novos cenários do mais para o menos vantajoso e indique, justificando, qual a estratégia financeiramente mais eficiente em relação à situação inicial. Comente, em particular:

- Por que razão um cenário pode aumentar o volume de negócios sem melhorar a margem bruta total;
- Por que razão o cenário com menor FMN não é necessariamente o mais vantajoso;
- Que riscos operacionais e comerciais estão associados a um alargamento significativo do prazo de pagamento a fornecedores.

Caso 1.02

A empresa NLOG não está satisfeita com os seus resultados atuais e, por isso, apresentou ao Diretor Financeiro uma proposta para modificar a política de pronto pagamento aplicada aos seus clientes, tendo como objetivo impulsionar o volume de negócios. Para fundamentar essa sugestão, a empresa apresentou ao Diretor Financeiro várias projeções de vendas que poderiam ser alcançadas sob diferentes cenários de PMR:

	P. pagamento	30 dias	60 dias
Volume de Negócios	150.000	190.000	230.000

Informações adicionais sobre a empresa:

As mercadorias estão sujeitas à aplicação do IVA à taxa de 23%, sendo que o Estado procede à liquidação deste imposto num prazo médio de 45 dias. Adicionalmente, incide uma taxa de imposto sobre os lucros de 21%. O inventário apresenta um prazo médio de rotação de 45 dias e o pagamento a fornecedores ocorre, em média, em até 30 dias.

A empresa mantém uma linha de crédito renovável anualmente junto ao banco BCE para viabilizar a implementação das novas políticas de crédito, atendendo assim a todas as necessidades financeiras emergentes, com uma taxa de juro de 6%.

Demonstração de Resultados	P. Pagamento	30 dias	60 dias
Vendas	150,000	190,000	230,000
CMVMC	105,000	133,000	161,000
FSE	9,000	10,000	16,000
Gastos c/ Pessoal	27,500	27,500	27,500
EBITDA	8,500	19,500	25,500
Depreciações	6,000	6,000	6,000
EBIT = RAJI	2,500	13,500	19,500
Gastos Financeiros	0		
RAI	2,500		
IRC	525		
RL	1,975		

Mapa FMNE	P.P.	30 dias	60 dias
<u>Necessidades Fin. de Exploração</u>			
Inventários	13,125		
Cientes			
Subtotal das Necessidades	13,125		
<u>Recursos Fin. de Exploração</u>			
Fornecedores	12,108		
EOEP	1,294		
Subtotal dos Recursos	13,402		
FMNE	-277		
Var. FMNE	-		

Pretende-se que analise as alternativas em presença, justificando qual das estratégias é financeiramente mais vantajosa para a NLOG considerando um horizonte temporal de um ano.

Caso 1.03

Tecnologia e Gestão Viseu

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;
- 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 para suprir as novas necessidades financeiras. Até que valor lhe é vantajoso aceitar o financiamento necessário..