

ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA GESTÃO DE VISEU

DEPARTAMENTO DE GESTÃO



Casos práticos de  
**Decisões de Financiamento e  
Investimento**

Politécnico  
do Viseu  
Tecnologia  
e Gestão Viseu

*Luis Fernandes Rodrigues*

## Caso 1.1

Um grupo de ex-alunos decidiram transformar o seu projeto de fim de curso numa num projeto empresarial no qual investiram 150.000 € (divididos em partes iguais). O negócio consiste na comercialização de um produto tradicional com uma apresentação inovadora, vendido na internet e entregue em casa do cliente. Os investimentos indispensáveis em aquisição de equipamento, veículos, software e outro material informático deverão atingir o valor de 145.000 euros.

Da análise da estrutura de custos no negócio conclui-se que o custo das mercadorias vendidas e os fornecimentos e serviços externos necessários para a comercialização do novo produto representavam, respetivamente, 60% e 25% do seu preço de venda. Foi possível negociar com os respetivos fornecedores a concessão de um mês de crédito.

Um estudo de mercado estima que durante os primeiros 12 meses de atividade a nova empresa venha a vender 140.000 € do novo produto, que liquida e deduz IVA à taxa de 23% (que é entrega ao Estado no mês seguinte).

É prática no setor conceder um mês de crédito aos clientes e aconselha-se a manter em armazém as mercadorias necessárias a assegurar vendas do mês seguinte, para evitar falhas no abastecimento.

De acordo com a estratégia delineada, todas as despesas com pessoal começarão por ser regularizadas numa base de prestação de serviços, pelo que as retenções mensais de IRS ascendem apenas a 2.000 euros, sendo a regularização ao Estado efetuada no mês seguinte a que respeitam.

### Questões

1. Face às informações anteriormente apresentadas, confirme se a empresa tem condições financeiras para vir a desenvolver o negócio, tendo em conta os fundos próprios disponíveis e as condições de funcionamento que foi possível conseguir? Que opções sugere para melhorar a viabilidade financeira do negócio?

2. O grupo de empreendedores estão a considerar um cenário mais otimista penetração no mercado onde graças a uma concessão de 2 meses de crédito aos seus clientes, se espera um aumento de 30% nas vendas. Esta nova política de crédito apoia-se num prolongamento do PMP aos fornecedores para 2 meses. Será este cenário mais benéfico para viabilização financeira da empresa. Justifique.

### **Caso 1.2**

O Dr Fernandes, único sócio gerente da CRX, Lda., foi informado pelo gestor financeiro da sua empresa que a mesma tinha um Fundo de Maneio positivo de 130.000 euros, o que se poderia reputar de muito bom face aos valores apresentados por outras empresas da região e do mesmo ramo de atividade. Contudo, o Dr. Fernandes enfrentava, com demasiada frequência, situações de dificuldades financeiras, passando boa parte do ano a tentar adiar o pagamento aos seus fornecedores e restantes credores e, simultaneamente, tentando conseguir financiamento de várias instituições financeiras.

Suponha que foi contratado pelo Dr. Fernandes para estudar com maior detalhe a situação, tendo-lhe sido fornecidas as seguintes informações adicionais:

1. Para fazer face a pagamentos de muito curto prazo a empresa dispõe de meios líquidos no montante de 3.000 euros;
2. O atual volume de vendas de 1440.000 euros (incluindo IVA) e, segundo as práticas normais no ramo de atividade da empresa, o volume de crédito concedido aos clientes é de 60 dias,. As compras e respetivos consumos são efetuados de forma regular e constante ao longo dos 12 meses do ano. O consumo anual de matérias-primas da empresa é de 400.000 euros e os inventários iniciais e finais de matérias-primas são, respetivamente, 10.000 euros e 28.000 euros;
4. Os fornecedores concedem, geralmente, 2 meses de crédito contado a partir da data do respetivo fornecimento;
5. Os Inventários normais de matérias-primas e de produtos acabados são,

respetivamente, 28.000 euros e 20.000 euros e a totalidade dos Fornecimentos e Serviços Externos do ano assumiram um valor de 190.000 euros e são de tipo variável;

6. A empresa liquida e deduz IVA à taxa média de 23%.

7. A empresa dispõe de "plafonds" de crédito, para suprir dificuldades de tesouraria, obtidos junto do Banco A no valor de 3.000 euros e do Banco B no valor de 6.000 euros;

### **Questões:**

1. Determine-se o valor do Fundo de Maneio Necessário de Exploração.
2. Calcule-se a Tesouraria à data a que se reportam os elementos acima referidos e pronuncie-se sobre a empresa está financeiramente equilibrada no curto prazo
3. Averigue se no cenário em que se conseguem aumentar as vendas em 50%, já estarão reunidas as condições de equilíbrio financeiro no curto prazo?
4. Se tal não se verificar quais as principais conclusões a tirar deste caso e que medidas poderia se podem sugerir para superar essa situação?

### **Caso 1.3**

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:

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

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.