



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

JOÃO GONÇALO VINAGRE DIAS

RELATÓRIO DE ESTÁGIO
J.J. LOURO PEREIRA S.A.

ILIQUIDEZ DE TESOURARIA COM BASE NOS
RECEBIMENTOS DOS CLIENTES

Relatório de Estágio do Mestrado em Economia Financeira
supervisionado pelo Professor Doutor José Alberto Serra Ferreira
Rodrigues Fuinha, submetido pela Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra

JUNHO de 2022

Agradecimentos

Agradecemos ao Professor Doutor José Alberto Fuinhas ter aceite ser nosso orientador, pelo esclarecimento das dúvidas suscitadas, conselhos e revisão do documento final.

Endereçamos o nosso agradecimento ao orientador deste estágio curricular, o Dr. Vasco Aparício, Diretor Financeiro do Grupo J.J. Louro, por todo o apoio prestado na resolução e esclarecimento de dúvidas, incentivo diário e troca de experiências.

Um agradecimento muito especial a todos os colegas do Departamento de Contabilidade por todo o apoio e pela orientação transmitida desde o primeiro dia, que assim contribuiu para uma rápida inclusão no grupo de trabalho.

Por fim, e não mais importante, uma palavra de carinho aos meus pais que sempre me aconselharam da melhor forma possível e pelo seu acompanhamento em todo o meu percurso de vida.

Índice Geral

Índice

Introdução	5
CAPÍTULO I- CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA E ENQUADRAMENTO SETORIAL.....	7
Tabela 1- Caracterização da empresa.....	8
1.1. Quem Somos.....	8
1.2. Estrutura orgânica.....	10
1.3. Visão.....	10
1.4. Missão.....	10
1.5. Valores.....	11
1.6. Análise SWOT.....	11
Tabela 2- Análise SWOT ao Grupo J J Louro Pereira S.A.	11
CAPÍTULO II- ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS DURANTE O ESTÁGIO.....	13
2.1. Custos bancários	14
2.1.1. Custos bancários da empresa J Louro	15
Tabela 3- Custos bancários na empresa JJ Louro no Banco A	15
Tabela 4- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco B.....	16
Tabela 5- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco C.....	17
Tabela 6- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco D	17
Tabela 7- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco E.....	18
2.1.2. Custos bancários na empresa Lusocolchão.....	18
Tabela 8- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco A.....	19
Tabela 9- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco B.....	19
Tabela 10- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco C.....	20
Tabela 11- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco D.....	20
Tabela 12- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco E.....	21
2.1.3. Custos bancários Lomm.....	21
Tabela 13- Custo bancário da empresa Lomm no Banco A.....	22
Tabela 14- Custo bancário da empresa Lomm no Banco B.....	22
Tabela 15- Custo bancário da empresa Lomm no Banco D.....	23
Tabela 16- Custo bancário da empresa Lomm no Banco E.....	23
2.1.4. Custos bancários Miraterra	23
Tabela 17- Custo bancário da empresa Miraterra no Banco B	23
Tabela 18- Custo bancário da empresa Miraterra no Banco E.....	24
2.1.5. Custos bancários Movigold.....	24
Tabela 19- Custo bancário da empresa Movigold no Banco E.....	24
2.1.6. Custos bancários JJJ.....	25
Tabela 20- Custo bancário da empresa JJJ no Banco B	25
2.1.7. Custos bancários Lourogest	25
Tabela 21- Custo Bancário da empresa Lourogest no Banco B.....	25
2.2. Listagem semanal dos saldos vencidos Lomm	26
CAPÍTULO III- FORMAS DE FINANCIAMENTO DA EMPRESA	27
3.1. Factoring vs. Confirming	28
3.2. Papel Comercial.....	28
3.3. Conta Cauçionada.....	28

3.4. Garantia bancária	29
CAPÍTULO IV- ILIQUIDEZ DE TESOURARIA COM BASE NOS RECEBIMETOS DOS CLIENTES: O CASO DA LOMM ...	30
4.1. Introdução.....	31
4.2. Questão	31
4.3. Revisão da literatura	31
4.4. Metodologia	32
4.5. Problema da Lomm.....	33
Balanço Lomm 2019 e 2020	35
Rácios	36
4.6. Soluções e conclusão	38
CAPÍTULO V- REFLEXÃO PESSOAL	40
Referências	42
Anexos.....	43
A1- Demonstração de Resultados Loom 2019.....	43
A2- Balanço Loom 2019.....	44
A3- Demonstração de Resultados Lomm 2020.....	46
A4- Balanço Lomm 2020	47

Índice de figuras

Figura 1- Cronograma JJ Louro	10
Figura 2-Saldos semanais vencidos na LOMM	26
Figura 3- Prazo médio de pagamento a fornecedores.....	34
Figura 4- Prazo médio de recebimentos de clientes.....	34

Introdução

A concretização do presente relatório tem como referência o percurso académico no âmbito do estágio curricular integrado no Mestrado em Economia com especialização em Economia Financeira, realizado no Departamento Financeiro da J.J. Louro Pereira S.A.

Como nota pessoal, consideramos o estágio curricular como um elemento-chave, que serviu de ponte entre o primeiro contacto empresarial e a aquisição por esta via de alguma experiência no mundo empresarial.

Com a realização do estágio, etapa que consideramos fundamental na nossa formação e até uma mais-valia a nível pessoal e profissional, adquirimos conhecimentos e ferramentas, assim como *Hardskills* que nos servem como uma linha guia e que a longo prazo irão ser bastante úteis para o caminho profissional que desejamos seguir.

Deste modo, com o propósito de adquirir o nosso primeiro contacto empresarial, e a fim de terminar o percurso académico como aluno da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, o estágio foi realizado na empresa J.J. Louro Pereira S.A.

Empresa líder no mercado mobiliário que conta com mais de 1000 colaboradores. Este estágio teve uma carga horária de 560 horas, e decorreu no período compreendido desde 1 de setembro a 16 de dezembro.

Para a sua concretização, foram necessários conhecimentos do cálculo de taxas de juro de ativos financeiros, adquiridos no 1º Ciclo de Estudos.

O presente relatório encontra-se dividido em cinco capítulos, sendo que no primeiro capítulo iremos apresentar a caracterização da entidade de acolhimento, a sua estrutura e ainda uma análise SWOT da mesma.

Numa segunda fase, apresentam-se as atividades desenvolvidas ao longo do estágio que tiveram como propósito os objetivos do mesmo.

No terceiro capítulo abordaremos os modos de financiamento junto da banca nomeadamente factoring, confirming, contas caucionadas e papéis comerciais.

O quarto capítulo respeitará à proposta de investigação que terá como tema a iliquidez de tesouraria com base nos recebimentos dos clientes.

Por último, o quinto capítulo será um capítulo de reflexão pessoal realçando os objetivos alcançados e como estes contribuíram para o nosso desenvolvimento quer seja pessoal e profissional.

CAPÍTULO I- CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA E ENQUADRAMENTO SETORIAL

Tabela 1- Caracterização da empresa

Nome da empresa	J.J Louro S.A.
Localização	Rua Dr. Carlos Nunes Ferreira, Amiais de Cima
NIF	501135227
Forma Jurídica	Sociedade Anónima
Capital social	14.200.000,00€
CAE	31091-Fabricação de mobiliário de madeira para outros fins
Telefone	249877060
Site	www.jjlouro.com

Fonte: Elaboração própria

1.1. Quem Somos

Tendo como referência a Tabela 1, a JJ Louro é uma empresa familiar, fundada há 40 anos por Joaquim Louro. É atualmente a maior empresa e líder de mercado no ramo mobiliário e na construção de sofás e colchões. Detida por capital social inteiramente português, a JJ Louro, conta com mais de 1100 colaboradores, distribuídos por 16 unidades industriais. Já no mercado internacional, exporta cerca de 40% da sua produção para todo o mundo, com especial destaque nos mercados espanhol e francês.

Da informação retirada dos Quadros do Setor constantes na Central de Balanços do Banco de Portugal (<https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards>), relativamente aos anos de 2019 e 2020, o setor onde o Grupo JJ Louro labora era composto por um universo de 1689 empresas em 2019. Já em 2020 verificou-se a diminuição desse universo em 46 empresas, registando-se assim um total de 1643 empresas.

As vendas e serviços prestados no setor diminuíram significativamente de 2019 para 2020, em 2019 o volume de vendas era de 1.126,4M€ enquanto que em 2020 foi de 945,4M€, verificando-se assim a uma quebra nas vendas em cerca de 181,4M€.

Nos financiamentos obtidos assistimos a um aumento de cerca de 0,9% no último ano em análise, ou seja, em 2019 os financiamentos obtidos correspondiam a cerca de 27,7% enquanto que em 2020 eram de cerca de 28,6% sobre o ativo, de salientar o facto que cerca de 72% destes financiamentos provirem de empréstimos bancários em 2019 e 77,5% em 2020. Não obstante o aumento verificado dos financiamentos obtidos, existe um aumento da liquidez geral no último ano, passando de 148,9% em 2019 para cerca de 170,4% em 2020. A liquidez geral avalia a cobertura dos ativos correntes sobre os passivos correntes.

A holding do Grupo é constituída por 7 marcas, Lourini, Lusocolchão, LOMM, SANPLAX, TOPFOAM e Miraterra.

A Lourini tem como *core business* o fabrico de mobiliário e sofás. A Lusocolchão, é uma marca premium no fabrico de colchões. A LOMM, centra-se no mercado de escritórios, auditórios e healthcare com a produção de ferragens e estruturas metálicas. A principal área da SANPLAX é o fabrico de plásticos de baixa densidade, nomeadamente o polietileno, contudo também produz plásticos para a agricultura. A Topfoam tem como negócio a produção de espumas para aplicação no setor mobiliário. Por último, a Miraterra é uma empresa de construção civil.

O Grupo JJ Louro, é composto por 7 empresas, sendo elas a JJ Louro, que tem como mercado, o mercado mobiliário, seguindo-se Lusocolchão (sendo esta uma marca de colchões e empresa), Loom (sendo esta marca de mobiliário de escritório e empresa), Movigold, loja física em Fátima. JJJ Investimentos que se trata de uma empresa gestora de financiamentos, Lourogest é uma mediadora imobiliária e por fim a Miraterra sendo uma marca e empresa de construção civil.

1.2. Estrutura orgânica

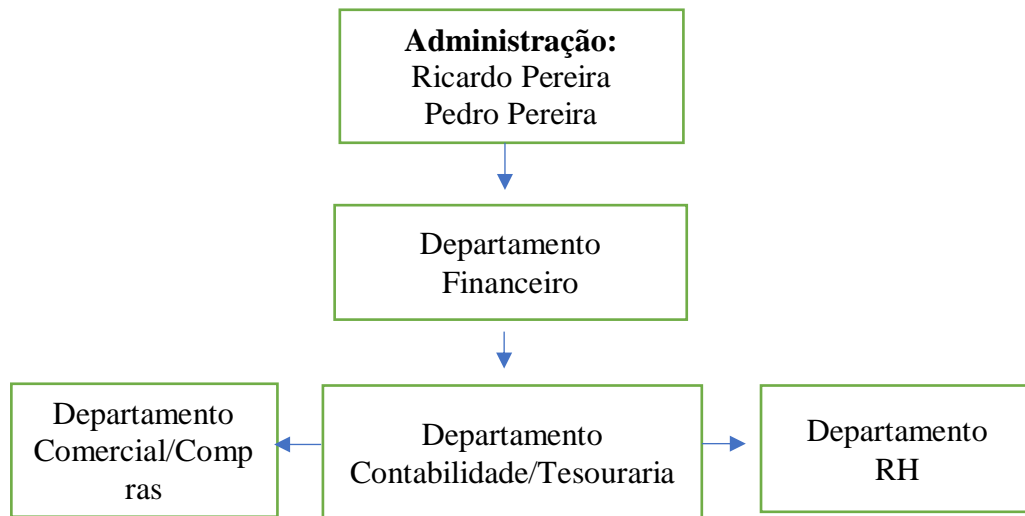


Figura 1- Cronograma JJ Louro

Fonte: Elaboração própria

1.3. Visão

A visão da JJ Louro, remonta ao século passado, em que inspirada pelo seu fundador, sempre com a intenção de ser uma empresa familiar, muito próxima dos seus colaboradores, mas aliada a todo um conhecimento que contribuísse com inovação, qualidade e rigor no mercado em que se opera.

1.4. Missão

A grande e verdadeira missão da empresa passa por satisfazer os seus clientes, existe uma célebre frase exposta no Showroom em que citando o Sr. Louro (fundador da JJ Louro), “os clientes são a razão da nossa existência”, devido a esta frase, manter a carteira de clientes satisfeita passa a ser o foco principal da empresa, mantendo sempre uma postura exímia com os seus fornecedores de modo a permanecer líder de mercado nacional e aventurando-se no mercado internacional mas sempre atenta às responsabilidades quer sociais, quer ambientais.

1.5. Valores

Inovação: Acompanhamento do mercado através da modernização das suas cadeias de produção;

Ambição: Foco em manter um brio de modo a alcançar os objetivos pretendidos;

Família: Proximidade familiar com todos os colaboradores de modo a que a integração e o espírito de família seja a ferramenta chave para o sucesso;

Ambiente: Preservação dos recursos naturais, privilegiando a aquisição de matérias primas de produção sustentável bem como através da reciclagem e aproveitamento dos materiais dos produtos sejam eles plásticos e madeiras e recorrer à energia fotovoltaica.

1.6. Análise SWOT

Uma análise SWOT, é uma ferramenta que pretende estudar uma empresa inserida num tipo de mercado. Esta análise é feita internamente e exteriormente, assim, deste modo pretende examinar os pontos fortes da empresa (Strenght), os pontos fracos (Weakness), as oportunidades de negócio (Opportunities) e ameaças ao nível de concorrência (Threats).

Tabela 2- Análise SWOT ao Grupo J.J Louro Pereira S.A.

Strenght	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Produção das próprias espumas para sofás e colchões.
Weakness	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de capital humano e mão-de-obra qualificada; ✓ Mercado pequeno e fragmentado.
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercado Healthcare; ✓ Exportação;
Threats	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Multinacionais (IKEA)

Tendo por base a Tabela 2, introduzimos nos aspetos fortes da empresa a sua própria produção de espumas devido a que ao conceber este componente para os seus diversos artigos, não está deste modo exposta ao risco de aumentos de preços nem ao atraso da sua logística.

Como fraquezas identificamos dois pontos chave, o primeiro, como a falta de mão- de- obra qualificada para as unidades de produção, tendo assim que recorrer a mão- de-obra importada. O segundo ponto, diz respeito à distância que os vários clientes distam entre si, trata-se de um custo logístico enorme, o facto de ter clientes muito afastados e consequentemente o ramo mobiliário é um setor com baixa representação exceto na zona Norte de Portugal Continental.

As oportunidades que podem surgir consequentemente com a pandemia, é ao nível do setor da saúde com o reforço do negócio de produção e venda de material hospitalar. Já o mercado internacional é visto com agrado dado que a empresa exporta cerca de 40% da sua produção.

Por último, as Multinacionais são vistas como uma ameaça devido à sua reputação e ao seu poder financeiro e principalmente pela política de baixos preços por elas praticada.

CAPÍTULO II- ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS DURANTE O ESTÁGIO

2.1. Custos bancários

No presente capítulo abordaremos as atividades desenvolvidas ao longo do estágio. Estas tarefas tinham como objetivo identificar e reduzir os custos bancários de todo o Grupo e gerir a carteira de clientes da Lomm (empresa pertencente ao Grupo JJ Louro). Estes dados foram retirados dos softwares de gestão TRJ e PHC em uso nas empresas do Grupo.

Ao longo do estágio, quando os custos bancários eram retirados dos softwares eram depois confrontados com os documentos que os bancos emitem para a contabilidade da empresa, deste modo, foram elaborados mapas em Excel com os custos por entidade bancária para todas as empresas do Grupo, custos esses respeitantes às contas correntes e financiamentos.

Os 4 pontos percentuais dizem respeito ao imposto de selo. Este imposto é um modo de financiamento do Estado em que, segundo do Artigo 15 do Código Do Imposto de Selo, a taxa de juro praticada pelo Banco Central Europeu corresponde a uma taxa de spread de 4%.

O IVA de início trata-se de um custo, mas que a longo prazo a empresa irá deduzir esse montante. Segundo, o artigo 1º do Código do IVA, o montante do IVA a entregar por cada empresa reflete-se na diferença entre o IVA liquidado e o IVA dedutível, em que a diferença é entregue ao Estado.

Harhoff e Körting (1998), defendem a existência de vantagens no que diz respeito às boas relações entre empresa e instituição bancária, isto porque, quanto melhor for a relação entre ambas entidades, a empresa conseguirá obter vantagem na negociação de taxas de juro, sejam estas referentes a empréstimos ou até mesmo sobre despesas correntes como despesas de manutenção de conta.

Esta situação específica foi comprovada ao longo do estágio curricular através de reuniões com a banca a fim de negociar taxas sobre contas caucionadas tituladas por empresas do Grupo.

Existem dois tipos de financiamento, o financiamento interno e o financiamento externo (Tavares et al., 2015). O financiamento interno é realizado segundo a gestão dos lucros obtidos, enquanto que o financiamento externo está dependente dos

financiamentos por parte das instituições bancárias como por exemplo o factoring ou linhas de crédito como as contas caucionadas.

2.1.1. Custos bancários da empresa J Louro

Tabela 3- Custos bancários na empresa JJ Louro no Banco A

Tipo de custo	Custo	Periodicidade	Notas
<u>Conta DO</u>			
Comissão de manutenção	6,50€*1,04	Mensal	
Circulação de saldos	137,5€*(1+Taxa de IVA)	Anual	
Juros Factoring	1% Sobre o montante entregue pelo factoring	Mensal	
Comissão Factoring	0,35% *1,04 sobre o montante das faturas entregues ao factoring	Mensal	Mín por fact: 3,18€ até 1051,43€ Máx por nota de cred: 3,15€
Cartões recarregáveis vendedores	10€*1,04 por cartão	Anual	
<u>Conta Caucionada 2.000.000</u>			
Comissão de renovação	0,060% *1.04 sobre o montante da conta corrente caucionada	Anual	
Comissão de imobilização	0,1% *1,04 sobre o montante não utilizado	Trimestral	
Comissão de gestão	5€*1,04	Mensal	
<u>Papel comercial 1.500.000€</u>	0,125%	Semestral	

Na Tabela 3, estão expostos os custos relativos à instituição bancária A. Estes custos foram negociados para serem idênticos em todas as empresas do Grupo que tenham conta ativa nesta instituição bancária.

Assim, a comissão de manutenção diz respeito ao custo que o banco emite por manter a conta ativa. A circulação de saldos tem como objetivo garantir os dados bancários aos auditores. O Factoring é um modo de financiamento da empresa que tem

como custos os seus juros pelas faturas e notas de crédito que são adiantadas, deste modo, a instituição bancária cobra no mínimo 3,18€ e 3,15€ respetivamente. No caso das faturas, se o montante for superior a 1051,43€, a instituição bancária cobra 0,35% por cada fatura. Os cartões recarregáveis são atribuídos a cada vendedor com um plafond mensal para que possam cobrir as suas despesas diárias. A conta caucionada e o papel comercial são duas formas de financiamento da empresa que irão ser abordadas no próximo capítulo.

Tabela 4-Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade	Notas
<u>Conta DO</u>			
Pacote transacionário	$60€ \cdot (1 + \text{Taxa de IVA})$	Mensal	
Circulação de saldos	$100€ \cdot (1 + \text{Taxa de IVA})$	Anual	
Cartão de crédito	$30€ \cdot 1,04$ por cartão	Anual	
Livro de 150 cheques sem validade e cruzados	$(250 + 7,5) \cdot 1,04$		0,05€/cheque

O livro de 150 cheques cruzado sem data, presente na Tabela 4, é um título de crédito sem validade que é utilizado para proceder ao pagamento do vencimento de alguns colaboradores. O facto de o cheque ser cruzado significa que pode ser depositado em qualquer instituição bancária;

Tabela 5- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco C

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Circulação de saldos	$100€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Anual
Papel Comercial 4.000.000€	0,025%	Semestral
Cartão de crédito	30€*1,04 por cartão	Anual
<u>Conta caucionada</u> <u>1.000.000€</u>		
Comissão de imobilização	$0,125%*1,04$ sobre o montante não utilizado	Trimestral

Dado que os custos apresentados na Tabela 5 já foram devidamente apresentados anteriormente, não iremos avançar com os comentários sobre esta Tabela.

Tabela 6- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco D

Tipo de Custo	Valor	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Circulação de saldos	$90€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Anual
NB Network	$9,90€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Mensal
Giros	$0,20€*(1+Taxa\ de\ IVA)$ por giro	Mensal

Na Tabela 6, está presente o NB Network. Trata-se de uma plataforma digital utilizada pelas empresas para consolidação das contas de todos os bancos assim como o acompanhamento das receitas e despesas.

O giro é um título de crédito muito semelhante à livrança que se baseia na operação comercial realizada por dois agentes, sendo que o comprador se compromete a liquidar a sua compra numa determinada data. Cada Giro tem um custo de 0,20€ + IVA independentemente do seu montante.

Tabela 7- Custo bancário da empresa JJ Louro no Banco E

Tipo de despesa	Custo	Periodicidade	Notas
<u>Conta DO</u>			
Circulação de saldos	100€*(1+Taxa de IVA)	Anual	
<u>Conta caucionada</u> <u>1.097.355,97€</u>			
Comissão de Imobilização	0,1%*1,04 sobre o montante não utilizado	Trimestral	
Comissão de Renovação	05%*1,04 sobre o montante da CCC	Semestral	Preço mín: 50€ Preço máx: 50€

Com base na informação presente na Tabela 7, concluímos que ao contrário de todas as instituições bancárias, a instituição bancária E apresenta um custo fixo no que diz respeito à comissão de renovação da conta caucionada.

2.1.2. Custos bancários na empresa Lusocolchão

Os custos bancários desta empresa, apresentados nas Tabelas 8 a 11 são homólogos com todas as empresas do Grupo, pelo que, só teceremos um breve comentário acerca da Tabela 12.

Tabela 8- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco A

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão de manutenção	$6,50 * 1,04$	Mensal
Circulação de saldos	$137,50€ * (1 + \text{Taxa de IVA})$	Anual
Cartão recarregável vendedores	$10 * 1,04$ por cartão	Anual
Livro de 150 cheques cruzados sem data	$(250 + 7,5) * 1,04$	Anual
<u>Conta Caucionada</u> <u>1.000.000€</u>		
Comissão de renovação	$0,06\% * 1,04$ sobre a montante da CCC	Anual
Comissão de imobilização	$0,1\% * 1,04$ sobre o montante não utilizado	Trimestral
Comissão de gestão	$5€ * 1,04$	Mensal

Tabela 9- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Pacote transacional	$60€ * (1 + \text{Taxa de IVA})$	Mensal
Circulação de saldos	$100€ * (1 + \text{Taxa de IVA})$	Anual
Cartão de crédito	$30€ * 1,04$ por cada cartão	Anual

Tabela 10- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco C

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Circulação de saldos	$100€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Anual
Empréstimo obtido com apoio à exportação	Taxa mensal de 0,5% sobre o montante	Mensal
<u>Papel Comercial</u> <u>1.400.000€</u>	Taxa de juro anual de 0,7% sobre o montante	Anual
<u>Conta Caucionada</u> <u>1.000.000€</u>		
Comissão de imobilização	$0,125%*1,04$ sobre o montante não utilizado	Trimestral

Tabela 11- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco D

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Circulação de saldos	$90€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Anual
NB Network	$9,90€*(1+Taxa\ de\ IVA)$	Mensal
Giros	$0,20€*(1+Taxa\ de\ IVA)$ por cada giro)	Mensal

Tabela 12- Custo bancário da empresa Lusocolchão no Banco E

Tipo de custo	Custo	Periodicidade	Notas
<u>Conta DO</u>			
Circulação de saldos	$100€ \cdot (1 + \text{Taxa de IVA})$	Anual	
Pagaré	$0,075\% \cdot 1,04$	Mensal	Preço mín. 7,5€ Preço máx. 150€
<u>Conta Caucionada</u> <u>1.000.000€</u>			
Comissão de renovação	$0,50\% \cdot 1,04$	Semestral	Preço mín. 50€ Preço máx. 50€

Na Tabela 12, encontra-se exposto o custo bancário referente ao Pagaré. O “Pagaré” é um título de crédito equivalente a uma letra comercial muito usado no mercado espanhol e francês, em que o cliente fica obrigado a pagar um determinado montante numa data acordada entre o comprador e o vendedor. O Pagaré tem um custo variável, ou seja, se o montante for inferior a 7.500€, este título de crédito tem um valor de 7,5€ + imposto de selo (4%), caso o montante ultrapasse o mínimo acordado, o seu custo era calculado sobre a taxa de 0,075%.

2.1.3. Custos bancários Lomm

Os custos bancários que serão apresentados nas Tabelas 14 a 16, são homólogos para todas as empresas do Grupo, porém, o custo de manutenção da conta à ordem no Banco A presente na Tabela 13 é diferente na empresa em questão uma vez que o saldo existente na sua conta é inferior ao das restantes empresas do Grupo.

Tabela 13- Custo bancário da empresa Lomm no Banco A

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão de manutenção	17€*1,04	Mensal

Tabela 14- Custo bancário da empresa Lomm no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão pacote transaccionário	60€*(1+Taxa de IVA)	Mensal
Cartão de crédito	30€*1,04 por cada cartão	Anual
Cartão de débito	18€*1,04	Anual
Livro de 150 cheques não cruzados sem data	(235+7,5) *1,04	
<u>Conta Caucionada 500.000€</u>		
Comissão de renovação	0,125%*1,04	Anual
Juros	Taxa de juro trimestral de 0,90% sobre o montante	Trimestral

Tabela 15- Custo bancário da empresa Lomm no Banco D

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
NB Network	9,90€*(1+Taxa de IVA)	Mensal

Tabela 16- Custo bancário da empresa Lomm no Banco E

Tipo de custo	Custo	Periodicidade	Notas
<u>Conta DO</u>			
Comissão de manutenção	5€*1,04	Anual	
<u>Papel comercial</u> <u>1.000.000€</u>			Nº dias contratado- 351
Comissão	Taxa de juro anual de 0,4% sobre o montante	Anual	
Juros	Taxa de juro de 0,25% sobre o montante	351 dias	

2.1.4. Custos bancários Miraterra

Tabela 17- Custo bancário da empresa Miraterra no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão pacote transacionário	15€*1,04	Mensal

Tabela 1- Custo bancário da empresa Miraterra no Banco B

O pacote transacionário, presente na Tabela 17, é uma ferramenta que permite às empresas realizar as suas transferências interbancárias isentas de despesas associadas independentemente do número ou valor das de transferências realizadas, haverá sempre ter uma despesa fixa de 15€ cobrada pela instituição bancária.

Tabela 18- Custo bancário da empresa Miraterra no Banco E

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão de manutenção	5€x1,04	Trimestral
<u>Conta Caucionada</u> <u>100.000€</u>		
Comissão de renovação	0,50%*1,04	

Os custos apresentados na Tabela 18 são homólogos com todas as empresas do Grupo para esta instituição bancária.

2.1.5. Custos bancários Movigold

Tabela 19- Custo bancário da empresa Movigold no Banco E

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão de manutenção	5€*1,04	Trimestral
Comissão TPA	10€*(1+Taxa de Juro)	Mensal
Despesa operação TPA		Mensal

Tabela 2- Custo bancário da empresa Movigold no Banco E

A Movigold é uma loja física, que conta com um TPA para que os clientes possam fazer os seus pagamentos. O TPA, tal como é apresentado na Tabela 19, é um terminal de pagamentos usado nas lojas físicas do Grupo sendo que por cada pagamento, é cobrado uma taxa independente dos seus montantes.

2.1.6. Custos bancários JJJ

Tabela 20- Custo bancário da empresa JJJ no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta DO</u>		
Comissão pacote transacionário	15€*1,04	Mensal
Circulação de saldos	100€*(1+Taxa de juro)	Anual
Cartão de crédito	30€*1,04 por cada cartão	Anual

Os custos apresentados na Tabela 20 são homólogos com todas as empresas do Grupo para esta instituição bancária.

2.1.7. Custos bancários Lourogest

Tabela 21- Custo Bancário da empresa Lourogest no Banco B

Tipo de custo	Custo	Periodicidade
<u>Conta caucionada</u> <u>150.000€</u>		
Juros	Taxa de juro trimestral de 0,90%	Trimestral

Na Tabela 21 são apresentados os custos da Lourogest, que sendo uma mediadora imobiliária, ao contrário de todas as empresas do Grupo, o IVA é um custo devido ao setor de atividade onde se insere, ou seja, não deduz IVA.

2.2. Listagem semanal dos saldos vencidos Lomm

Para além de comprovarmos os custos com a banca, uma outra tarefa que desempenhámos ao longo do estágio, foi a preparação da listagem dos saldos vencidos dos clientes da Lomm. Esta listagem, depois de ser devidamente preparada e retirada a partir do software de gestão PHC, era remetida a cada um dos vendedores da Lomm, tal como está exposta na Figura 2, para que assim pudessem estar a par de quais os clientes com o saldo vencido e assim proceder à cobrança das mesmas faturas vencidas.

Com o intuito de eliminar o risco de crédito, é cedido um plafond de crédito aos clientes, assegurado até 90% pela COSEC.

No caso de haver material danificado eram realizadas notas de crédito no montante do mesmo e assim o valor era descontado no valor total da fatura.

Número	Cliente	mais de 120	até 120 dias	até 90 dias	até 60 dias	até 45 dias	até 30 dias	até 15 dias	até 8 dias	Total
1013	Cliente X1	3 844,66 €	0,00 €	613,33 €	1 079,48 €	397,94 €	3 476,03 €	0,00 €	0,00 €	9 411,44 €
451	Cliente X2	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6 670,97 €	6 670,97 €
1294	Cliente X3	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1 832,91 €	1 832,91 €
1050	Cliente X3	263,59 €	0,00 €	246,00 €	0,00 €	0,00 €	149,33 €	0,00 €	492,00 €	1 150,92 €
1400	Cliente X4	0,00 €	0,00 €	0,00 €	349,81 €	0,00 €	0,00 €	771,95 €	0,00 €	1 121,76 €
3253	Clinte X5	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1 062,72 €	0,00 €	0,00 €	1 062,72 €
3261	Cliente X6	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	996,30 €	0,00 €	0,00 €	996,30 €
1384	Cliente X7	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	783,26 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	783,26 €
2585	Cliente X8	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	539,79 €	539,79 €
3398	Cliente X9	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	505,39 €	505,39 €
3323	Cliente X10	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	408,85 €	408,85 €
2127	Cliente X11	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	-47,97 €	0,00 €	326,20 €	278,23 €
2704	Cliente X12	0,00 €	0,00 €	0,00 €	246,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	246,00 €
691	Cliente X13	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	154,35 €	0,00 €	154,35 €
2853	Cliente X14	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	123,98 €	123,98 €
71	Cliente X15	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	122,99 €	0,00 €	122,99 €
TOTAL		4 108,25 €	0,00 €	859,33 €	1 675,29 €	1 181,20 €	5 636,41 €	1 049,29 €	10 900,09 €	25 409,86 €

Figura 2-Saldos semanais vencidos na LOMM

Fonte:PHC LOMM

CAPÍTULO III- FORMAS DE FINANCIAMENTO DA EMPRESA

No presente capítulo abordaremos as diferentes formas de financiamento da empresa, o factoring, confirming, papéis comerciais, contas caucionadas e garantias bancárias.

3.1. Factoring vs. Confirming

O factoring traduz-se na cedência de créditos por parte da banca à empresa, assim, deste modo, existe um auxílio para que haja liquidez de tesouraria, uma vez que se por ventura um cliente/devedor tenha um historial de atraso nos respetivos pagamentos, ao ser acionado o factoring, existe assim um adiantamento das faturas ou até mesmo notas de crédito, que são enviadas por parte da empresa à instituição bancária. Contudo, este mecanismo financeiro pode ter despesas muito elevadas para uma empresa.

O confirming, é um serviço prestado aos fornecedores de uma empresa, ou seja, uma empresa que tenha iliquidez de tesouraria, ao acionar o confirming, a instituição bancária irá proceder à liquidação das faturas dos fornecedores por meio de um adiantamento.

3.2. Papel Comercial

O papel comercial é um título de crédito de curto prazo, ou seja, tem maturidade de 1 ano. Este ativo é usado pelas empresas de modo a financiar os seus défices de tesouraria, além de ter maturidade de 1 ano, o contrato deste título de crédito é renovado semestralmente de acordo com a taxa contratada com a instituição bancária.

3.3. Conta Cautiionada

A conta caucionada é o exemplo de um mealheiro, a empresa tem acordado com a instituição bancária um plafond de crédito que irá usar para fazer face à sua iliquidez de tesouraria. Este modo de financiamento consiste em obter crédito de forma instantânea em que os juros apenas são debitados consoante o montante que a empresa utilize. Consequentemente, após a utilização da conta caucionada, existem várias comissões que as instituições bancárias cobram à empresa, nomeadamente as comissões de imobilização pagas trimestralmente e que a taxa das mesmas é negociada com a instituição bancária.

3.4. Garantia bancária

A garantia bancária serve como uma caução para obras públicas, em que a entidade bancária cobre entre 5% a 10% sobre o montante total do orçamento. Esta garantia tem uma maturidade variável de 6 meses a 6 anos.

Estas formas de financiamento garantem assim uma solvabilidade para a tesouraria de cada empresa do Grupo, contribuindo assim uma liquidez de modo a fazer face às despesas correntes.

CAPÍTULO IV- ILIQUIDEZ DE TESOURARIA COM BASE NOS RECEBIMETOS DOS CLIENTES: O CASO DA LOMM

4.1. Introdução

No presente capítulo abordaremos o principal problema de uma das empresas do Grupo, a Lomm. Esta empresa evidencia problemas ao nível de iliquidez de tesouraria devido ao longo prazo médio de recebimento e que conseqüentemente, por razões estratégicas para beneficiar de descontos de pronto pagamento aos seus fornecedores, muitas das vezes não tem capital para efetuar esses pagamentos, recorrendo assim à banca através de contas caucionadas e papéis comerciais.

A Lomm tem como principal negócio o mercado de mobiliário de escritórios, área da saúde com a produção de camas hospitalares e auditórios, ou seja, todos os seus produtos são à base de ferro, matéria prima cujo custo está a subir exponencialmente.

4.2. Questão

Será que a Lomm evidencia necessidades de fundo de maneio?

4.3. Revisão da literatura

O fundo de maneio é visto como a capacidade que uma empresa tem para fazer face às suas necessidades de curto prazo e assim garantir a sua solvabilidade.

Para que uma empresa tenha uma gestão consolidada e sustentável, é necessário que tenha uma boa gestão de fundo de maneio, caso contrário, o desfecho é a sua insolvência (Nwankwo e Osho, 2010)

As necessidades de fundo de maneio ocorrem quando uma empresa não consegue liquidar os seus custos de curto prazo, desde pagamentos a fornecedores, pagamentos ao Estado e pagamentos de FSE (Fornecimentos e Serviços Externos), como exemplo a eletricidade e as matérias-primas.

O ciclo de tesouraria deve ser incorporado na gestão diária de uma empresa uma vez que relaciona o prazo médio de pagamentos das matérias-primas e o recebimento dos produtos acabados por parte dos clientes finais (Pais e Gama, 2015).

Sendo a Lomm uma PME (pequena e média empresa), existe alguma dificuldade na obtenção de financiamentos de médio e longo prazo junto das instituições bancárias, assim, de modo a financiarem-se devem recorrer-se aos seus fornecedores (Petersen e Rajan, 1997), através de descontos de pronto pagamento ou pela negociação de prazos de pagamento mais longos.

De modo a maximizar as necessidades de fundo maneio, é necessário que uma empresa faça uma análise profunda a quais são os seus custos fixos e variáveis, como é

exemplo o custo de exploração (custo das matérias-primas), em que este pode variar consoante o preço de mercado (Chiou et al, 2006).

A criação de valor a partir dos produtos fabricados por parte de uma empresa é uma das formas de suprimir as necessidades de fundo de maneo (Shin e Soenen, 1998), ou seja, quanto mais uma empresa investir na criação de riqueza dos seus produtos, mais clientes irá alcançar.

Uma das práticas que muitas empresas recorrem de modo a reduzir as suas necessidades de fundo de maneo, é através da adequação dos seus stocks de matérias-primas ao seu volume de vendas, alternado assim o prazo de pagamentos a fornecedores (Ng, 1999). Isto é, quanto maior for o stock de matérias primas, maior será o prazo de pagamento a fornecedores.

4.4. Metodologia

Como metodologias abordadas cabe-nos perceber inicialmente como são calculadas as necessidades de fundo maneo (NFM) assim como os rácios de prazo médio de pagamentos e prazo médio de recebimentos.

Iniciamos o nosso estudo expondo os cálculos do fundo de maneo de curto e longo prazo, assim, a Eq. 1 é dada por:

$$\mathbf{Fundo\ de\ maneo\ curto\ prazo = Ativo\ Corrente - Passivo\ Corrente\ (1)}$$

De acordo com a fórmula anterior, o ativo corrente é composto pelos inventários da empresa (matérias-primas ou produtos acabados) e depósitos à ordem. Já o passivo corrente, é composto pelas despesas que a empresa tem no mercado desde cargas fiscais, vencimentos dos colaboradores e pagamentos a fornecedores.

Pelo cálculo do fundo de maneo de longo prazo (Eq.2) temos:

$$\mathbf{Fundo\ de\ maneo\ longo\ prazo = Capital\ próprio + Passivo\ não\ corrente - Ativo\ não\ corrente\ (2)}$$

Com isto, caso haja insuficiência de fundo de maneo, a empresa incorre de vários aspetos negativos tais como o poder negocial com os seus fornecedores e o risco de financiamento.

O prazo médio de duração do inventário (INV), corresponde ao prazo médio entre o momento da compra da matéria-prima até à venda do produto acabado. Assim, a Eq.3 é dada por:

$$INV = \frac{\text{Inventário}}{\text{Custo das vendas}} * 365 \quad (3)$$

A Eq.4 centra-se no prazo médio de pagamentos (PMP), tal como o nome indica, corresponde ao prazo médio em que uma empresa paga aos seus fornecedores.

$$PMP = \frac{\text{Contas a pagar aos fornecedores}}{\text{Compras e fornecimento de serviços externos} * (1 + \text{Taxa de juro})} * 365 \quad (4)$$

O prazo médio de recebimentos (PMR), corresponde em média ao tempo que os clientes demoram a liquidar as suas faturas à empresa. A Eq.5 é dada por:

$$PMR = \frac{\text{Contas a receber dos clientes}}{(\text{Vendas} + \text{Prestação de serviços}) * (1 + \text{Taxa de juro})} * 365 \quad (5)$$

Assim, de modo a que uma empresa possa avaliar os seus níveis de inventários, prazo médio de pagamentos e prazo médio de recebimentos, deve ter em atenção o seu ciclo de tesouraria (CT). Este ciclo relaciona o tempo médio entre o pagamento das matérias-primas até ao produto finalizado e assim vendido ao consumidor final.

Assim sendo o Ciclo de Tesouraria (Eq.6) é dado por:

$$\begin{aligned} & \textbf{Ciclo de Tesouraria} \\ & = \text{Prazo médio de duração dos inventários} + \\ & \text{Prazo médio de recebimentos} - \text{Prazo médio de pagamentos} \quad (6) \end{aligned}$$

4.5. Problema da Lomm

O atual problema específico da Loom (empresa pertencente ao Grupo JJ Louro), traduz-se no facto de os clientes não liquidarem as suas faturas já vencidas no período acordado, tal como é apresentado nas Figuras 3 e 4 referentes ao ano de 2021. Geralmente esse recebimento é de 60 dias, contudo, os clientes ignoram esse prazo e efetuam pagamento já numa data muito posterior à data que realmente teriam que liquidar as suas faturas. Acresce o facto do maior volume de faturação ser realizado a entidades publicas do sector da saúde e ensino que por norma pagam sempre tarde.

Posto isto, iremos fazer uma comparação entre o prazo médio de pagamentos a fornecedores e o prazo médio de recebimento de clientes como forma de provar a iliquidez de tesouraria e assim comprovar que existem necessidades de fundo de maneio, pois uma vez que o prazo médio de pagamentos a fornecedores é inferior ao prazo médio de recebimento de clientes, existem dificuldades de fundo de maneio, ou seja, a empresa não tem capitais suficientes para fazer face às suas despesas de curto prazo.

Prazo de pagamento a fornecedores

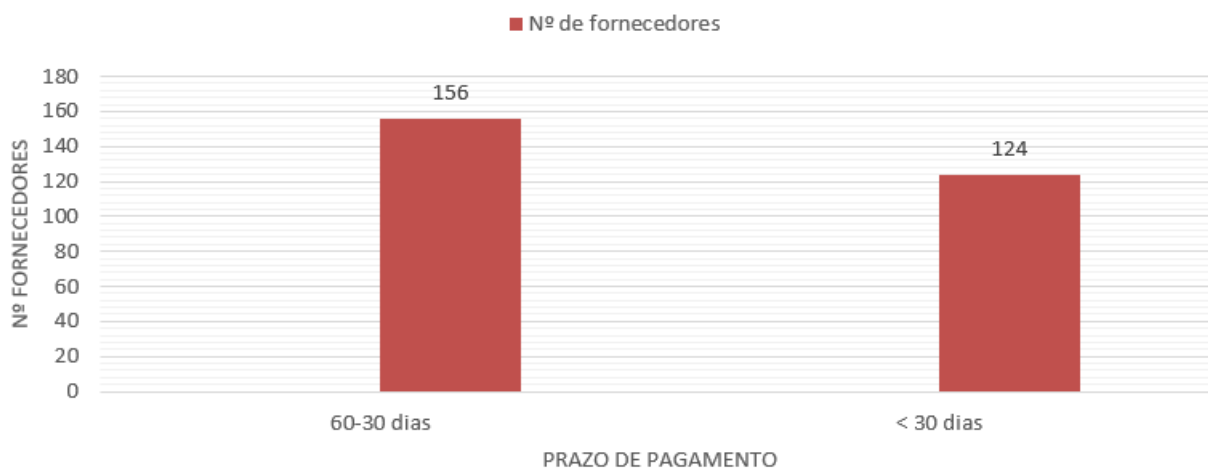


Figura 3- Prazo médio de pagamento a fornecedores

Prazo de recebimentos de clientes

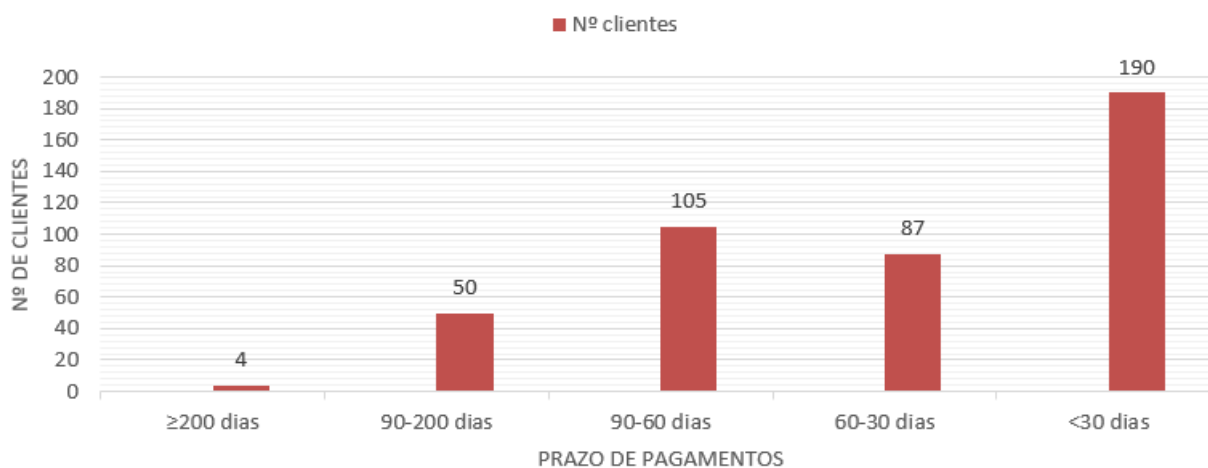


Figura 4- Prazo médio de recebimentos de clientes

Com base na análise das Figuras 3 e 4, relativos ao ano de 2021, concluímos que existe uma discrepância ente o prazo de pagamentos a fornecedores e o prazo médio de recebimentos de clientes, ou seja, a empresa apresenta problemas de fundo de maneio pois paga mais cedo os seus fornecedores do que recebe por parte dos clientes, o que,

consequentemente provoca uma necessidade de fundo de maneo tendo por base a iliquidez de tesouraria.

Seguidamente identificaremos e faremos uma breve análise aos Balanços da Loom relativamente ao período de 2019 e 2020 por forma a entender como as necessidades de fundo de maneo foram evoluindo. Estes balanços foram retirados do Raciús (<https://www.raciús.com/>) e encontram-se devidamente expostos em Anexo no final do relatório.

Balanço Lomm 2019 e 2020

Rúbricas	2019	2020
<u>Ativo Não Corrente</u>		
Ativos Fixos Tangíveis	2.487.364,98€	2.276.848,92€
Ativos Intangíveis	18.158,06€	8.838,55€
Outros Ativos Financeiros	8.743,17€	12.883,01€
<u>Total</u>	2.513.996,21€	2.298.570,48€
<u>Ativo Corrente</u>		
Inventários	1.697.402,26€	1.763.525,98€
Clientes	918.583,82€	869.282,19€
Adiantamento a Clientes	2190€	-
Adiantamentos a Fornecedores	-	€ 16.605,61€
Estado e Outros Entes Públicos	63,99€	4.894,53€
Outras Contas a Receber	82.794,18€	99.567,44€
Diferimentos	6.793,44€	6.554,91€
Caixa e Depósitos Bancários	107.531,65€	730.501,63€
<u>Total do Ativo Corrente</u>	2.815.359,34€	3.490.932,29€
<u>Total do Ativo</u>	5.329.355,55€	5.789.502,77€
<u>Passivo Não Corrente</u>		
Financiamentos Obtidos	339.415,10€	26.298,54€
<u>Passivo Corrente</u>		
Fornecedores	345.667,17€	188.426,88€
Adiantamento a Clientes	11.749,11€	34.856,29€
Estado e Outros Entes Públicos	104.780,96€	156.089,57€
Financiamentos Obtidos	149.116,50€	813.116,52€
Outras Contas a Pagar	246.643,18€	226.855,79€
<u>Total Passivo Corrente</u>	857.956,92€	1.419.345,05€
<u>Total do Passivo</u>	1.197.371,94€	1.445.643,59€

Tabela 3- Balanço Lomm 2019 vs. 2020

Fonte: Raciús

Tendo como referências os balanços de 2019 e 2020, presentes na Tabela 22, concluímos que existem necessidades de fundo de maneio uma vez que o ativo corrente é superior ao passivo corrente, não obstante o valor total do passivo ter aumentado no ano 2020.

Este aumento deve-se provavelmente ao facto de os financiamentos obtidos a curto prazo terem aumentado e também ter havido uma quebra dos créditos a clientes a curto prazo.

Com base na análise das Figuras 3 e 4 referentes ao prazo médio de pagamentos e recebimentos, concluímos que no ano de 2021 existirão maiores necessidades de fundo de maneio motivadas pela subida exponencial dos custos com matérias-primas que aumentaram conseqüentemente os custos de produção, aumentos estes justificados pela situação pandémica iniciada em 2020 e que se agravou em 2021, período durante o qual decorreu o nosso estágio, em que se verificou um arrefecimento global da economia e sobretudo da confiança dos consumidores. De notar que esta quebra nas vendas refletida nos créditos sobre clientes já se teria iniciado na transição do ano 2019 para 2020.

Rácios

No presente tópico, calcularemos e comentaremos os rácios apresentados na Metodologia referentes aos anos de 2019 e 2020, baseados na informação disponibilizada no Balanço da Loom constante da Tabela 22 e na Demonstração de Resultados em Anexo.

Introduzimos o nosso estudo com o cálculo do fundo de maneio de curto prazo (Eq. 1), calculando a diferença entre o ativo corrente e o passivo corrente:

$$\begin{aligned} \text{Fundo de maneio curto prazo 2019} &= 2.815.359,34\text{€} - 857.956,92\text{€} \\ &= \mathbf{1.957.402,42\text{€}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Fundo de maneio curto prazo 2020} &= 3.490.932,29\text{€} - 1.419.345,05\text{€} \\ &= \mathbf{2.071.587,24\text{€}} \end{aligned}$$

Com base no antes referido, apesar do fundo de maneio ter aumentado de 2019 para 2020, verifica-se uma perda no valor crédito a clientes e um aumento exponencial dos financiamentos obtidos a curto prazo.

Calculando o fundo de maneio a longo prazo correspondente aos anos de 2019 e 2020 (Eq. 2), temos:

$$\begin{aligned}
 & \textbf{Fundo de maneio longo prazo 2019} \\
 & = 4\,058\,747.32\text{€} + 339\,415.10\text{€} - 2\,513.996,21\text{€} \\
 & = \mathbf{1.884.166,21\text{€}}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \textbf{Fundo de maneio longo prazo 2020} & = \text{€ } 4\,131\,983.61\text{€} + \text{€ } 26\,298.54\text{€} - \\
 & \text{€ } 2\,298\,570.48\text{€} = \mathbf{1.859.711,67\text{€}}
 \end{aligned}$$

Concluimos então, que a Lomm, a curto prazo não evidencia problemas de fundo de maneio, no entanto, a longo prazo, verificamos uma queda no fundo de maneio, devido à elevada quebra do seu capital próprio, provavelmente ao aumento do endividamento externo.

O prazo médio de duração de inventários (Eq.3), é dado pelo quociente entre os inventários e o custo das vendas, assim temos:

$$INV\ 2019 = \frac{\text{€ } 1.697.402,26\text{€}}{2.431.654,57} * 365 = 254\ \text{dias}$$

$$INV\ 2020 = \frac{\text{€ } 1.763.525,98\text{€}}{\text{€ } 1\,785\,424.11} * 365 = 360\ \text{dias}$$

Devido ao aumento verificado do prazo médio de duração de inventários, resulta a existência de um fosso temporal entre a compra da matéria-prima e a venda ao cliente final o que consequentemente, aumenta os custos de armazenamento e mais importante, adia-se a receita proveniente da venda, contribuindo assim para o défice de tesouraria.

Foi-nos impossibilitado calcular o prazo médio de pagamentos (Eq.4), uma vez que não dispomos de informação relativa ao valor das compras e serviços prestados. Por consequência não foi possível o cálculo do rácio do ciclo de tesouraria (Eq.6), dado que é composto pelo prazo médio de pagamentos. Contudo, as Figuras 3 e 4 ilustram a diferença verificada entre o prazo médio de recebimentos e o prazo médio de pagamentos.

Calculando o rácio do prazo médio de recebimentos de 2019 e 2020, temos:

$$\textbf{PMR 2019} = \frac{918.583,82\text{€}}{4.838.903,07\text{€}} * 365 = \mathbf{69\ \text{dias}}$$

$$PMR 2020 = \frac{869.282,19\text{€}}{3.881.985,48\text{€}} * 365 = \mathbf{81 \text{ dias}}$$

Assim, podemos concluir pela existência um aumento do prazo médio de recebimentos, que poderá originar o défice de tesouraria.

4.6. Soluções e conclusão

No presente tópico apresentaremos quatro soluções, que em nossa opinião contribuiriam para que a Lomm minimizasse as suas necessidades de fundo de maneio.

Hipótese 1: Negociar prazos de pagamento mais longos junto dos seus fornecedores com recurso a garantias bancárias, no entanto, estes prazos não devem ser muito extensos pois assim poderá não haver direito aos descontos de pronto pagamento;

Hipótese 2: Incentivar os clientes a diminuir os seus prazos de pagamentos, através de descontos de pronto pagamento mais apetecíveis, contudo, é necessário ter em atenção à margem de lucro que é gerada uma vez que o desconto de pronto pagamento não possa ser demasiado elevado e insuportável;

Hipótese 3: Recorrer a sociedades de factoring de modo a haver um adiantamento das faturas dos clientes mais duvidosos;

Hipótese 4: Criação de um sistema de software através da política *just in time* para assim reduzir os stocks e conseqüentemente dar uma resposta mais rápida aos pedidos dos clientes.

Em suma, de modo a controlar estes recebimentos, a empresa poderia optar pelo factoring, contudo, é um modo de financiamento que apresenta custos elevados. Uma outra solução que poderíamos apresentar seria um sistema de cobranças efetuado pelos vendedores da empresa. Este último sistema apresentado tem sido introduzido na empresa e tem mostrado algumas mais-valias, porém, por consequência, os vendedores ao estarem a executar funções de cobrador, desvalorizam a sua principal função, vender os produtos da empresa.

Evidenciamos que o recurso ao factoring se torna um financiamento dispendioso, porém, pode ser a melhor estratégia de modo a combater as necessidades de fundo de maneio que a Lomm apresenta.

Para tal, propomos que a empresa, a fim de solucionar este problema recorra a sociedades de factoring com o objetivo de combater as suas necessidades de fundo de maneio. Para isto ser possível, deve enviar para as sociedades de factoring as faturas dos clientes que liquidam as mesmas acima dos 60 dias de modo a ir de encontro com o pagamento aos seus fornecedores, contudo, esta estratégia poderá vir a ser dispendiosa no que diz respeito às comissões que a sociedade de factoring apresenta.

Uma outra estratégia seria incentivar os seus clientes com descontos de pronto pagamento mais atrativos de modo a que estes deixassem de pagar a 90 ou mais dias, mas sim que liquidassem as suas faturas em menos de 30 dias. A combinação destas duas estratégias poderá contribuir para uma melhor gestão de tesouraria e assim combater a iliquidez.

CAPÍTULO V- REFLEXÃO PESSOAL

No presente capítulo, teceremos algumas opiniões pessoais acerca do nosso percurso enquanto estagiários no Departamento Financeiro da J.J. Louro S.A.

Consideramos esta experiência como um sucesso, não só como uma forma de aprendizagem, mas sim também uma forma de ganho nas *Hardskills*. Foram necessários conhecimentos adquirido no primeiro ano do Mestrado, como é exemplo a definição de título de crédito, o cálculo da sua maturidade e respetiva taxa de juro, contudo, houve conhecimentos que tiveram que ser adquiridos ao longo do estágio, como é exemplo a confrontação dos custos bancários e até mesmo a postura para com os clientes.

Acreditamos ainda que a entrada de “sangue novo” numa empresa, é uma mais-valia para a mesma e pudemos ter essa noção durante a concretização do estágio curricular em que desde o início houve uma ambição no sentido de reduzir os custos bancários.

Em suma, nos tempos atuais, em que nas empresas cada vez se exige mais e melhor formação aos seus candidatos, achamos que o estágio curricular possa ser a introdução para o mundo do trabalho, não só pela experiência vivida, mas como também como forma de uma porta de entrada para integrar os quadros da entidade de acolhimento e assim começar uma carreira profissional que tantos ambicionam.

Referências

- Chiou, J. R.; Cheng, L.; Wu, H. W. (2006), “The determinants of working capital management”, *Journal of American Academy of Business*, 10 (1), 149-155
- Ferreira, A. R. P. (2021). Efeitos da Gestão de Fundo de Maneio no Desempenho das Empresas Portuguesas, Dissertação, Faculdade de Economia do Porto
- Harhoff, D., & Körting, T. (1998). Lending relationships in Germany—Empirical evidence from survey data. *Journal of Banking & Finance*, 22(10-11), 1317-1353.
- Ng, C. K., Smith, J. K., & Smith, R. L. (1999). Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade. *The Journal of Finance*, 54(3), 1109-1129.
- Nwankwo, O., & Osho, G. S. (2010). An empirical analysis of corporate survival and growth: Evidence from efficient working capital management. *International Journal of Scholarly Academic Intellectual Diversity*, 12(1), 1-13.
- Pais, M. A., & Gama, P. M. (2015). Working capital management and SMEs profitability: Portuguese evidence. *International Journal of Managerial Finance*, 11(3), 341-358.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1997). Trade credit: theories and evidence. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Shin, H. H., & Soenen, H. L. (1998). Efficiency of working capital and corporate profitability. *Financial Practice and Education*, 8(2), 37-45.
- Tavares, F. O., Pacheco, L., & Almeida, E. F. (2015). Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal. *Revista de Administração (São Paulo)*, 50, 254-267.

Anexos

A1- Demonstração de Resultados Loom 2019

Demonstração dos Resultados Lomm 2019	
Rendimentos e Gastos	
Vendas e serviços prestados	€ 4 838 903.07
Subsídios à exploração	-
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	-
Variação nos inventários da produção	- € 12 415.05
Trabalhos para a própria entidade	-
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	€ 2 431 654.57
Fornecimentos e serviços externos	€ 617 559.71
Gastos com o pessoal	€ 1 484 302.32
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	€ 30 840.41
Provisões (aumentos/reduções)	-
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	-
Outras imparidades (perdas/reversões) / Imparidades (perdas/reversões)	-
Aumentos/reduções de justo valor	-
Outros rendimentos e ganhos	€ 111 877.92
Outros gastos e perdas	€ 39 004.85
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	€ 335 004.08
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	€ 227 147.23
Imparidade de investimentos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	-
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	€ 107 856.85
Juros e rendimentos similares obtidos	-
Juros e gastos similares suportados	€ 2 986.98
Resultado antes de impostos	€ 104 869.87
Imposto sobre o rendimento do período	€ 31 633.58
Resultado líquido do período	€ 73 236.29
Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período	-

A2- Balanço Loom 2019

Balçoço Lomm 2019	
Ativo não corrente	
Activos fixos tangíveis	€ 2 487 364,98
Progressos de investimento	-
Goodwill	-
Ativos intangíveis	€ 18 158,06
Participações financeiras - método da equivalência	-
Participações financeiras - outros métodos	-
Acionistas/sócios	-
Outros ativos financeiros	€ 8 473,17
Ativos por impostos diferidos	-
Investimentos financeiros	-
Total	€ 2 513 996,21
Ativo corrente	
Inventários	€ 1 697 402,26
Ativos biológicos	-
Clientes	€ 918 583,82
Adiantamentos a fornecedores	€ 2 190,00
Estado e outros entes públicos	€ 63,99
Acionistas/sócios	-
Outras contas a receber	€ 82 794,18
Diferimentos	€ 6 793,44
Ativos financeiros detidos para negociação	-
Outros ativos financeiros	-
Ativos não correntes detidos para venda	-
Outros ativos correntes	-
Caixa e depósitos bancários	€ 107 531,65
Soma	€ 2 815 359,34
TOTAL DO ACTIVO	€ 5 329 355,55
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO	
CAPITAL PRÓPRIO	
Capital realizado	€ 600 000,00
Ações (quotas) próprias	-
Outros instrumentos de capital próprio	-
Prémios de emissão	€ 1 155 350,71
Reservas legais	€ 112 683,92
Outras reservas	€ 2 107 018,47
Resultados transitados	€ 83 694,22
Ajustamentos em ativos financeiros	-
Excedentes de revalorização	-
Outras variações no capital próprio	-
Soma	€ 4 058 747,32
Resultado líquido do período	€ 73 236,29
Dividendos antecipados	-
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	€ 4 131 983,61
PASSIVO	
Passivo não corrente	
Provisões	-
Financiamentos obtidos	€ 339 415,10
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	-
Passivos por impostos diferidos	-
Outras contas a pagar	-
Soma	€ 339 415,10
Passivo corrente	
Fornecedores	€ 345 667,17
Adiantamentos de clientes	€ 11 749,11
Estado e outros entes públicos	€ 104 780,96
Acionistas/sócios	-
Financiamentos obtidos	€ 149 116,50
Outras contas a pagar	€ 246 643,10
Diferimentos	-
Passivos financeiros detidos para	-
Outros passivos financeiros	-
Passivos não correntes detidos para venda	-
Outros passivos correntes	-
Soma	€ 857 956,84
TOTAL DO PASSIVO	€ 1 197 371,94
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	€ 5 329 355,55

A3- Demonstração de Resultados Lomm 2020

Demonstração dos Resultados Lomm 2020	
Rendimentos e Gastos	
Vendas e serviços prestados	€ 3 881 985.48
Subsídios à exploração	€ 172 908.86
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	-
Variação nos inventários da produção	- € 14 103.68
Trabalhos para a própria entidade	-
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	€ 1 785 424.11
Fornecimentos e serviços externos	€ 447 473.98
Gastos com o pessoal	€ 1 320 351.93
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	€ 17 715.44
Provisões (aumentos/reduções)	-
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	-
Outras imparidades (perdas/reversões) / Imparidades (perdas/reversões)	-
Aumentos/reduções de justo valor	-
Outros rendimentos e ganhos	€ 66 814.78
Outros gastos e perdas	€ 22 232.61
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	€ 514 407.37
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	€ 236 048.60
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	-
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	€ 278 358.77
Juros e rendimentos similares obtidos	-
Juros e gastos similares suportados	€ 2 881.43
Resultado antes de impostos	€ 275 477.34
Imposto sobre o rendimento do período	€ 63 601.77
Resultado líquido do período	€ 211 875.57
Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período	-

A4- Balanço Lomm 2020

Balço Lomm 2020	
Ativo não corrente	
Activos fixos tangíveis	€ 2 276 848.92
Propriedades de investimento	-
Goodwill	-
Ativos intangíveis	€ 8 838.55
Participações financeiras -	-
Participações financeiras -	-
Acionistas/socios	-
Outros ativos financeiros	€ 12 883.01
Ativos por impostos	-
Investimentos financeiros	-
Total	€ 2 298 570.48
Ativo corrente	
Inventários	€ 1 763 525.98
Ativos biológicos	-
Cientes	€ 869 282.19
Adiantamentos a fornecedores	€ 16 605.61
Estado e outros entes públicos	€ 4 894.53
Acionistas/socios	-
Outras contas a receber	€ 99 567.44
Diferimentos	€ 6 554.91
Ativos financeiros detidos para	-
Outros ativos financeiros	-
Ativos não correntes detidos	-
Outros ativos correntes	-
Caixa e depósitos	€ 730 501.63
Soma	€ 3 490 932.29
TOTAL DO ACTIVO	€ 5 789 502.77
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO	
CAPITAL PRÓPRIO	
Capital realizado	€ 600 000.00
Ações (quotas) próprias	-
Outros instrumentos	-
Premios de emissão	€ 1 155 350.71
Reservas legais	€ 116 345.74
Outras reservas	€ 2 176 592.94
Resultados transitados	€ 83 694.22
Ajustamentos em ativos	-
Excedentes de revalorização	-
Outras variações no	-
Soma	€ 4 131 983.61
Resultado líquido do	€ 211 875.57
Dividendos antecipados	-
TOTAL DO CAPITAL	€ 4 343 859.18
PASSIVO	
Passivo não corrente	
Provisões	-
Financiamentos obtidos	€ 26 298.54
Responsabilidades por	-
Passivos por impostos	-
Outras contas a	-
Soma	€ 26 298.54
Passivo corrente	
Fornecedores	€ 188 426.88
Adiantamentos de	€ 34 856.29
Estado e outros entes	€ 156 089.57
Acionistas/socios	-
Financiamentos obtidos	€ 813 116.52
Outras contas a	€ 226 855.79
Diferimentos	-
Passivos financeiros	-
Outros passivos	-
Passivos não correntes	-
Outros passivos	-
Soma	€ 1 419 345.05
TOTAL DO PASSIVO	€ 1 445 643.59
TOTAL DO CAPITAL	€ 5 789 502.77

