

15

GESTÃO EMPRESARIAL
ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

ESTUDO DE FINANCIAMENTO



15

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS ESTUDO DE FINANCIAMENTO



OBJETIVOS DA UNIDADE DE APRENDIZAGEM

Compreender as principais fontes de financiamento.



COMPETÊNCIAS

Selecionar fontes de conhecimento em função do custo de capital.



HABILIDADES

Desenvolver propostas de financiamento para captar capital de terceiros.

APRESENTAÇÃO

Quais são as alternativas para financiar um projeto de financiamento? Um gestor se concentra, sempre, em manter o custo de capital da empresa no menor nível possível. Essa UA visa apresentar algumas alternativas de endividamento em função das necessidades de investimento da empresa. Especial ênfase é dada nas linhas especiais subsidiadas pelo poder público para financiar projetos de investimento. Nessa UA também é apresentada as principais diretrizes para os gestores apresentarem seus projetos aos bancos.

PARA COMEÇAR

As nossas Unidades de Aprendizagem até aqui se preocuparam muito em ajudar você a entender como compor projetos de investimento. Importante enfatizar que esses projetos sempre estão associados a algo novo como a expansão de negócios, criação de novos produtos, melhoria nos processos e a própria inovação. A empresa depende sempre de novas ideias para continuar crescendo e se desenvolvendo. A partir dessas ideias, o papel do analista ou do gestor é desenvolver estudos para viabilizar essas ideias em negócios. A nossa atenção na Unidade de Aprendizagem de hoje se volta para um elemento fundamental no desenvolvimento de projetos e visa a responder uma questão que, no cotidiano empresarial, é bastante delicada: Como financiar os projetos de investimentos? Dessa pergunta, outras questões também incomodam bastantes os gestores: Quais são as fontes de financiamento disponíveis? Quais os custos envolvidos? Qual o prazo de pagamento?

Embora as decisões relacionadas a essas questões sejam bastante difíceis de responder no cotidiano empresarial, vamos ajudar você a conhecer algumas alternativas para financiar os projetos da sua empresa.

FUNDAMENTOS

1. INTRODUÇÃO

Uma das decisões mais difíceis para o gestor empresarial se refere à decisões sobre a forma de endividamento que os financistas denominam estrutura de capital. Em nossa Unidade de Aprendizagem 7, nos preocupamos com o custo do capital e a forma como ele interfere nas decisões de investimento. Quanto menor o custo de capital, melhor para organização, pois será mais fácil de viabilizar projetos de investimentos. As decisões de endividamento dependem do tamanho da empresa e o estágio de maturidade dessa empresa.

Damodaran (2004) evidencia que existem, pelo menos, cinco fases do negócio: início, expansão, crescimento, crescimento maduro e declínio. Nos estágios iniciais, normalmente os empresários tendem a utilizar capital próprio para financiar as suas atividades. Nas fases de expansão combinam o capital próprio, proveniente do lucro, e endividamento bancário. O êxito da empresa no mercado e as possibilidades de crescimento exigem novas formas de financiamento como, por exemplo, a emissão de ações na bolsa de valores.

Quando desenvolvemos os projetos de investimentos nas nossas Unidades de Aprendizagem, sempre projetamos períodos a partir de três anos. Isso quer dizer que os projetos normalmente estão relacionados ao longo prazo (acima de um ano). Como os projetos representam investimentos em ativos de longo prazo, é recomendável que a empresa também se endivide para o longo prazo, dessa forma há uma redução do risco. Lembre-se da disciplina de gestão financeira: quanto maior a concentração de dívidas de terceiros no curto prazo maior será o risco da empresa.

1.1. POR QUE AS DECISÕES COM VPL SÃO IMPORTANTES

Enfatizamos muito a relevância do VPL na avaliação dos projetos de investimento. Toda vez que um projeto gerar um VPL positivo, significará que a empresa poderá pagar as suas fontes de financiamento pelo custo de capital exigido. As empresas que decidem captar recursos com terceiros para financiar projetos e não avaliam o VPL, não têm a mínima ideia do volume mínimo de faturamento, do nível mínimo de preço e quantidades, da participação dos custos e despesas e do montante de lucro que o negócio deve gerar para assegurar o VPL positivo. A gestão do negócio com base na tentativa e erro, pode levar a empresa a níveis de endividamento arriscados.

Recomendamos que você sempre disponibilize um tempo para estudar os seus projetos e planejar as suas ações dentro da empresa. Tenha sempre um método de trabalho.

1.2. AS PRINCIPAIS FONTES DE FINANCIAMENTO PARA PROJETOS DE INVESTIMENTO

As empresas têm ao seu dispor, como alternativa imediata, o capital próprio para financiar os seus projetos. Esse capital é proveniente dos lucros retidos na empresa através do tempo ou o aporte de capital dos próprios sócios. Mas nem sempre, o empresário estará disposto a direcionar o capital próprio para os investimentos. Essa decisão leva em consideração alguns pontos:

- 1.** Se o direcionamento de recursos próprios reduzirá a liquidez da empresa no curto prazo e aumentará a exposição ao risco. A empresa não pode viver com níveis de saldos de caixa muito baixos. As dívidas com fornecedores, funcionários, governo e demais credores precisam ser honradas, caso contrário a confiabilidade da empresa será reduzida. Outro aspecto que os empresários precisam considerar é que imprevistos acontecem de diversas formas e recursos financeiros podem ser necessários para corrigir eventuais problemas;
- 2.** Outro aspecto importante se refere ao custo de oportunidade. Mesmo com dinheiro em caixa, o empresário pode se deparar com alternativas mais lucrativas (como ampliar os estoques no final do ano) e preferir financiar seus projetos com fontes alternativas.

As decisões de captar recursos de terceiros precisam ser bem analisadas para que o custo do capital não seja alto para a empresa. Fontes de terceiros para o curto prazo, normalmente direcionadas para a cobertura das necessidades de capital de giro, costumam ter um custo elevado e não são recomendadas para compor projetos. As fontes de longo prazo oferecem custos menores e tendem ser subsidiadas por políticas governamentais que estimulam o crescimento e desenvolvimento empresarial.

Parte da arrecadação dos impostos é direcionada para bancos e órgãos de fomento que oferecem linhas especiais de financiamento para as empresas. Vamos destacar algumas linhas que podem apoiar o financiamento das empresas.

1.2.1. Financiamento de máquinas e equipamentos (bens tangíveis)

Máquinas e equipamentos de qualquer natureza fabricadas dentro do território nacional, podem ser adquiridas por uma linha especial do governo federal denominada FINAME (Financiamento de Máquinas e Equipamentos). Máquinas importadas podem ser financiadas desde que não existam similares no país. As principais vantagens do FINAME é que essa modalidade possui um período de carência, por exemplo, de seis meses e prazo

máximo de sessenta meses. No período de carência, a empresa pode ajustar a tecnologia e adequar a curva de aprendizagem. O pagamento da primeira mensalidade, no sexto mês, coincide com um momento em que os processos estão dominados. Durante o período de carência, o valor do financiamento sofre a atualização dos juros. Outra vantagem é o juro cobrado por essa modalidade. As pequenas e médias empresas operam diretamente com os bancos comerciais, credenciados pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Esses bancos avaliam as condições das empresas e liberam as operações de crédito. Importante enfatizar que os fornecedores de máquinas e equipamentos devem estar cadastrados também com o BNDES. Normalmente, novas máquinas e equipamentos elevam as aplicações em capital de giro. Para as pequenas empresas é possível financiar o capital até 50% do valor do bem.

1.2.2. Financiamento de bens intangíveis

Com o avanço da tecnologia e a exigência pelo aumento da eficiência das organizações, os investimentos não se limitam apenas a bens tangíveis, mas também para bens intangíveis como, por exemplo, softwares. Linhas especiais do BNDES como o Prosoft que se destina a aquisição total ou parcial de programas de computador e serviços correlatos.

1.2.3. Financiamento de projetos voltados ao comércio exterior

O desenvolvimento do comércio exterior tem sido amplamente debatido e incentivado pelo governo e pela comunidade empresarial. A exportação pode levar a empresa a investir além de máquinas e equipamentos, em volumes elevados de capital para financiar clientes internacionais. Linhas especiais de financiamento como a linha pré-embarque, auxiliam a empresa a financiar as necessidades de capital de giro envolvidas em operações de comércio exterior.

1.2.4. Fundos setoriais

A necessidade de desenvolvimento de novos produtos tem sido relacionada ao processo de inovação tecnológica e os investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Diversos projetos de investimento, extrapolam a necessidade clássica de investimentos em infraestrutura e capital de giro e exigem recursos para a geração de conhecimento em ciência e tecnologia. O governo federal e estadual, por exemplo, direcionam recursos para esses fundos. Na dimensão federal a secretaria executiva dos fundos setoriais é a FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos). Maçaneiro (2008) apresenta uma síntese dos principais fundos setoriais gerenciados pelo FINEP:

1. O Setor de petróleo e gás natural podem desfrutar do programa CT-PETRO financiar as inovações, capacitações de recursos humanos e para a cooperação tecnológica com parceiros. Esse fundo é mantido por uma parcela dos *royalties* da produção de petróleo e gás natural;
2. O setor de telecomunicações possui um fundo que é mantido por uma parcela do faturamento das empresas de telecomunicações. Esse fundo é conhecido como FUNTTEL;
3. Um setor em forte crescimento que demanda muitos recursos para criação de produtos é o setor de Tecnologia da Informação. As empresas de informática com as necessidades de criação de *hardware e softwar*, possuem um fundo denominado CT-INFO e PE financiado por uma parcela do faturamento das empresas do setor;
4. Projetos de infraestrutura possuem um fundo denominado CT-INFRA. Esses recursos são direcionados para modernizar a infraestrutura de instituições de ensino. Por exemplo, a empresa ao invés de investir em laboratórios próprios, pode contar com laboratórios de universidades e centros de pesquisa para desenvolver alguns aspectos de seus produtos ou processos. Esses fundos aliviam as necessidades de investimento diretamente na empresa. Esse fundo é financiado por vinte por cento dos recursos de todos os fundos setoriais (CT-INFRA);
5. As necessidades de investimento em pesquisas para melhorar a qualidade e a produtividade do setor de energia são suportadas pelo fundo CT-ENERG. Esse fundo é financiado por uma parcela das concessionárias de energia elétrica.

Diversos fundos setoriais estão disponíveis:

1. CT-MINERAL para desenvolvimento da mineração, especialmente para pequenas empresas;
2. CT-HIDRO para otimização de recursos hídricos. Esse fundo se concentra no desenvolvimento de produtos, processos e equipamentos que otimizem o uso de recursos hídricos;
3. O CT-ESPACIAL está orientado para o desenvolvimento de tecnologia para a comunicação, sensoriamento remoto, meteorologia, oceanografia, navegação e agricultura;
4. O CT-SAÚDE se concentra em tecnologias para o desenvolvimento do setor de saúde. O fundo também financia projetos para a difusão de tecnologias;
5. CT-BIOTEC para projetos em biotecnologia;

6. CT – AGRO para financiamento da agronomia, biotecnologia, sociologia agrícola e veterinária;
7. CT–AERO para projetos aeroespaciais (ex. aviônica);
8. CT–TRANSPORTE para projetos que aumentem a competitividade de transporte de carga e passageiros.

Esses são alguns fundos setoriais que podem auxiliar as empresa em seus projetos de inovações. Normalmente os fundos setoriais estão mais preocupados com a formatação de plataformas tecnológicas setoriais do que com a inovação de uma única empresa.

Diversos programas governamentais também estão disponíveis para as empresas. Se o teor de inovação for significativo (a tecnologia ainda não foi desenvolvida), a empresa pode contar com recursos subvencionados (não - reembolsáveis). Nesse caso os programas governamentais fornecem os recursos e a empresa apresenta os resultados do desenvolvimento e não há a devolução dos recursos. Os ganhos para a nação se relacionam com o “estar na fronteira do conhecimento tecnológico”.

Existem outras modalidades de financiamento com recursos reembolsáveis e taxas de juros subsidiadas.



ATENÇÃO

Os recursos dos fundos setoriais estão centrados nas necessidades de investimentos do setor de atuação da empresa. É de extrema importância que você acompanhe os padrões tecnológicos e os problemas de competitividade do setor de atuação da sua empresa.

1.2.5. Apresentação de projetos para os bancos

Os bancos credenciados pelo BNDES para avaliarem o financiamento para as empresas adotam o seguinte critério:

1. Histórico da empresa no mercado e como cliente do banco;
2. Situação do setor de atuação da empresa;
3. Posicionamento da empresa no setor (em comparação com as demais empresas);
4. Análise das demonstrações financeiras;
5. Apresentação do projeto de investimento detalhado;
6. Visitas na empresa para analisar o projeto.

Na sequência vamos apresentar um roteiro exigido pelos bancos para estudos de financiamentos.

A primeira parte do roteiro, mais simples, se concentra na identificação da empresa com o banco com o qual a empresa se relaciona (observar Figura 1).

Figura 1. Roteiro para proposta de financiamento – Identificação do proponente.

Fonte: Banco do Brasil – disponível no site da instituição em www.bb.com.br.

PROPOSTA DE FINANCIAMENTO	
Pessoa Jurídica	
Local	
Data	
1. IDENTIFICAÇÃO	
Nome	
CNPJ	

Na sequência, os dados gerados com o estudo do projeto de investimento podem ser transportados para a segunda fase do roteiro que se concentra na identificação das necessidades de investimento como a relação e valores de máquinas, equipamentos, prédios e instalações e as respectivas necessidades de capital de giro, conforme modelo apresentado na Figura 2.

Figura 2. Roteiro para proposta de financiamento – Proposta de financiamento.

Fonte: Banco do Brasil – disponível no site da instituição em www.bb.com.br.

2. PROPOSTA				
Finalidade				
Itens do orçamento:				
ITEM	ORÇAMENTO TOTAL (R\$)	REALIZADO (data-base)	A REALIZAR	
			FINANCIAMENTO	REC. PRÓPRIOS
Obras civis				
Máquinas/equipamentos				
Veículos				
Capital de giro incremental				
Outros				
Total				
Prazo solicitado				(anos)
Prazo de carência				(meses)
Recursos próprios				(R\$)
Origem dos recursos próprios disponíveis para aplicação imediata no empreendimento:				
Data prevista para conclusão do empreendimento:				

O banco também solicita que do total dos investimentos necessários seja definido a participação do capital próprio e de terceiros.

Figura 3. Roteiro para oferecimento de garantias.
Fonte: Banco do Brasil – disponível no site da instituição em www.bb.com.br.

3. GARANTIAS OFERECIDAS

Itens do orçamento:

ITENS	VALOR R\$
Máquinas/equipamentos	
Veículos	
Imóveis	
Recebíveis	
Outras	
Total	

Obs: Juntar documentos de propriedade, atualizados.

Garantias Pessoais – (aval ou fiança):

NOME	CPF

Fundo de Aval: Sim () Não () Qual:

A liberação do financiamento e a definição das taxas de juros estão associados ao risco que a empresa oferece ao banco. Mesmo com recursos do BNDES, os bancos comerciais são responsáveis pelos riscos de liberação dos recursos para as empresas. As garantias asseguram que, no caso do não pagamento das mensalidades dos financiamentos, o valor do financiamento seja recuperado. Algumas garantias são preferidas pelos bancos como duplicatas caucionadas. Nessa modalidade, a empresa mantém um saldo mínimo que seja equivalente ao valor do financiamento de contas a receber. Após o pagamento das duplicatas pelos clientes, a empresa repõe com novas duplicatas e resgata os valores já pagos. Outras garantias são aceitas também pelos bancos como garantias de máquinas e equipamentos, veículos e imóveis, mas a preferência dos bancos é por garantias com alta liquidez.

Figura 4. Roteiro de Informações sobre faturamento.

Fonte: Banco do Brasil – disponível no site da instituição em www.bb.com.br.

4. FATURAMENTO COM AS VENDAS DE BENS E SERVIÇOS PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS

PREVISÃO DE INCREMENTO PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS (*)

Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5

(*) JUSTIFICATIVAS DOS INCREMENTOS

5. PRAZOS PRATICADOS

EVENTO	À VISTA (%)	A PRAZO (%)	NO ESTADO (%)	FORA DO ESTADO (%)	PRAZO MÉDIO (dias)
compras					
Vendas					
Permanência dos estoques					

O quarto roteiro se refere às informações sobre a composição do faturamento da empresa e a projeção para os próximos anos. Essas informações devem vir acompanhadas de informações complementares como participação de vendas à vista e a prazo e distribuição geográfica das vendas.

O quinto roteiro se concentra nas informações sobre os gastos globais da empresa com o investimento. Esses dados, em conjunto com a receita, devem ser extraídos da composição do fluxo de caixa. Esses gastos contemplam as estimas de custos fixos e variáveis e as despesas envolvidas com a operação do negócio (Figura 5). O sexto roteiro se concentra na estrutura de dívida da empresa com a respectiva composição da dívida com bancos e demais credores com os respectivos custos de capital.

Essas informações com necessidades de investimento, projeção de resultados e riscos da empresa (indevidamente) devem ser encaminhadas para os bancos juntamente com um relatório detalhado do projeto de investimento e as respectivas interpretações e análises. As demonstrações financeiras da empresa devem ser encaminhadas para análise do desempenho econômico e financeiro da empresa.

Figura 5. Roteiro para informação dos gastos globais.
 Fonte: Banco do Brasil – disponível no site da instituição em www.bb.com.br.

6. GASTOS GLOBAIS

CUSTOS/DESPESAS	ÚLTIMOS 12 MESES(**)	PREVISÃO DE INCREMENTO PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS (*)		
		ANO 1	ANO 2	ANO 3
Custo dos bens e/ou serviços vendidos				
Pró-labore (sem encargos)				
Salários (sem encargos)				
Comissões sobre vendas				
Aluguéis				
Energia elétrica				
Telefone				
Água				
Publicidade				
Serviços de terceiros				
Outros (até 10%)				

(*) JUSTIFICATIVAS DOS INCREMENTOS (**) PERÍODO CONSIDERADO

Regime tributário: () Simples () Lucro Presumido () Lucro Real

TRIBUTOS	Simplex	ICMS	IPI	ISSQN	IR
ALÍQUOTAS					

7. EMPRÉSTIMOS/FINANCIAMENTOS NO SISTEMA FINANCEIRO – DATA BASE ____/____/____

CREDOR	TIPO	VENCIMENTO FINAL	PERIODICIDADE	TAXA ANUAL %	FORMA DE PAGAMENTO	SALDO DEVEDOR

8. OUTROS COMPROMISSOS JUNTO A TERCEIROS – DATA BASE ____/____/____

CREDOR	TIPO	VENCIMENTO FINAL	PERIODICIDADE	TAXA ANUAL %	FORMA DE PAGAMENTO	SALDO DEVEDOR

Obs: Indicar eventuais parcelamentos de impostos e assemelhados.

1.2.6. Cálculo da Prestação de Financiamentos

O cálculo da prestação de financiamento é desenvolvido como no sistema price. Normalmente as parcelas são fixas com pagamento de juros maiores nas primeiras parcelas. O valor do contrato de financiamento com o banco possui alguns custos adicionais para cobrir despesas com a elaboração de toda a documentação necessária. O cálculo da prestação pode ser desenvolvido com base na equação abaixo:

$$Prestação = P \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

Onde a prestação é dada por:

P = valor do contrato;

I = taxa;

N = período.

EXEMPLO

Uma máquina será financiada com um banco pelo FINAME. O valor do contrato é de \$150.000, com juros de 0,9% a.m., 6 meses de carência e 60 meses de prazo para amortização.

- Juros do período de carência: $(1+0,9\%)^6 - 1 = 5,52\%$
- Principal mais juros da carência = $150.000 + 1,0552 = 158.284,45$

Prestação:

$$158.284 \left(\frac{0,009 (1 + 0,009)^{60}}{(1 + 0,009)^{60} - 1} \right) = 3.425,71/mês$$

O valor do contrato deverá ser pago em 60 prestações fixas de \$3.425,71/mês.

1.2.7. Financiamento: Leasing Financeiro

Para Samanez (2008) o leasing é uma figura jurídica que consiste na locação de um bem em uma operação contratual de arrendamento. O possuidor do bem é o arrendador e concede ao arrendatário o uso por um tempo pré-estabelecido recebendo em troca uma remuneração periódica

conhecida como contraprestação. Essa contraprestação é constituída pela amortização do valor do bem, juros e demais encargos.

Uma das vantagens do *leasing* financeiro é que o valor das prestações pode ser deduzido da tributação de imposto de renda, pois ele é uma despesa. Nos financiamentos tradicionais somente os juros são dedutíveis. Samanez (2008) destaca que um contrato de *leasing* possui os seguintes elementos:

1. **Contraprestação:** A contraprestação ou taxa de arrendamento é o valor devido periodicamente pela arrendatária durante o prazo de operação;
2. **Opção de compra:** o contrato pode ser renovado ou o arrendatário pode comprar o bem;
3. **Valor residual garantido (VRG):** o VRG se refere a uma parcela do valor do bem que será paga à arrendadora em caso de compra pelo arrendatário. O VRG pode ser pago antecipado, postecipado ou diluído nas parcelas.

A estrutura de uma operação de *leasing* financeiro com prestações postecipadas e pagamento do VRG no final do período podem ser definidos seguindo o seguinte exemplo:

EXEMPLO

Vamos calcular a taxa de arrendamento e o valor das prestações para uma operação de *leasing* financeiro. O valor da operação PE de \$100.000, com prazo de pagamento de 36 meses e taxa de juros de 8% ao mês. O VRG é de 20% e vamos calcular a cobrança no início, ao final e diluído durante as prestações.

Para VRG pago no final da operação

$$\text{Taxa de arrendamento} = \frac{100\% - \text{VRG}\%}{\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n \cdot i}} + i \cdot \text{VRG}\%$$

$$\text{Taxa de arrendamento} = \frac{100\% - 20\%}{\frac{(1+0,08)^{36} - 1}{(1+0,08)^{36} \cdot 0,08}} + 0,08 \cdot 20\% = 8,4276\%$$

$$\text{Prestação Mensal} = \text{Valor da operação} \times \text{Taxa de arrendamento}$$

$$\text{Prestação Mensal} = 100.000 \times 8,4276\% = \$ 8.427,457$$

Para VRG diluído nas parcelas

$$\text{Taxa de arrendamento} = \frac{(100\%)}{\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n \cdot i}} = \frac{(100\%)}{\frac{(1+0,08)^{36} - 1}{(1+0,08)^{36} \cdot 0,08}} = 8,5345\%$$

$$\text{Prestação Mensal} = 100.000 \times 8,5345\% = \$8.534,47$$

Para VRG cobrado no início da operação

$$\text{Taxa de arrendamento} = \frac{100\% - \text{VRG}\%}{\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n \cdot i}} = \frac{100\% - 20\%}{\frac{(1+0,08)^{36} - 1}{(1+0,08)^{36} \cdot 0,08}} = 6,8276\%$$

$$\text{Prestação Mensal} = 100.000 \times 6,8276\% = \$6.827,58$$



ANTENA PARABÓLICA

Em um congresso na Universidade Federal de Santa Catarina, há um estudo **“uma análise exploratória sobre as fontes de financiamentos utilizados pelos pequenos e médios produtores rurais do distrito federal: uma pesquisa de campo no Ceasa-DF”**. O resumo do trabalho é o seguinte:

A atividade rural tem um papel relevante sob o aspecto socioeconômico do País. Dado o contexto de um mercado altamente competitivo, o produtor rural precisa oferecer produtos de excelente qualidade. Para isso, torna-se necessário diversificar a estrutura de capital (recursos próprios e de terceiros) das empresas, como forma de se encontrar o mix ideal de prazos, taxas de juros e retornos. Em vista disso, esta pesquisa objetiva identificar as principais fontes de financiamentos utilizados pelos pequenos e médios produtores rurais do Distrito Federal, através da aplicação de um questionário aos produtores na Ceasa-DF. Foi possível observar que os produtores rurais utilizam-se essencialmente de capitais próprios, com percentuais em torno de 60% do capital total da empresa e que o principal obstáculo apresentado para a obtenção de capitais junto a terceiros é a ausência de documentos comprobatórios dos resultados da empresa, ou seja, da capacidade de pagamento. Os pesquisados reconhecem a importância do contador e sua contribuição na gestão das empresas, mas só utilizam os seus serviços sob o caráter da exigência fiscal, tributária e trabalhista, o que reafirma a necessidade de mudança desta visão, ao se oferecer serviços específicos aos produtores rurais com informações sobre o desempenho das suas empresas e auxiliem na obtenção dos recursos necessários para o giro e investimentos dos negócios.

Faça uma leitura, uma resenha, associe com a nossa Unidade de Aprendizagem e compartilhe seus entendimentos com os demais colegas nos portal Univesp.



E AGORA, JOSÉ?

Apresentamos nessa Unidade de Aprendizagem algumas diretrizes sobre fontes de financiamento para bens tangíveis, intangíveis, projetos de comércio exterior, projetos de pesquisa e alternativas como o *leasing* financeiro. Recomendamos que você sempre avalie a modalidade do financiamento de acordo com a necessidade do seu projeto e a condição financeira da empresa. Nem sempre a disponibilidade de recursos na empresa deve ser direcionada para aquisição de bens. Analise muito bem o custo de capital. Na próxima Unidade de Aprendizagem vamos introduzir o impacto da inflação nos projetos de investimento e determinação das taxas de retorno de projetos. A inflação é um aspecto relevante para fecharmos a discussão sobre taxas de retorno, custo de capital e viabilidade do projeto.

GLOSSÁRIO

Capital próprio: recursos do acionista da empresa inseridos na empresa na forma de capital social ou lucros retidos.

Capital de terceiros: recursos originados de

bancos, fornecedores e demais credores para financiar as operações de curto e longo prazo. O capital de terceiros difere do capital próprio devido à sua exigibilidade.

REFERÊNCIAS

NETO, A. **Curso de Administração Financeira**, São Paulo, Atlas, 2011.

BREALEY, M. A. **Princípios de Finanças Corporativa**. Madrid: Mcgraw-Hill, 2008.

HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentária**. São Paulo: Atlas, 2009.

SAMANEZ, C. P. **Engenharia Econômica**. São Paulo: Pearson, 2009.

DAMODARAN, A. **Gestão Estratégica do Risco**. Bookman, 2009.

TITMAN, S.; MARTIN, J. D. **Avaliação de Projetos de Investimentos**. Porto Alegre: Editora Bookman, 2010.