



FACULDADE UNIÃO DAS AMÉRICAS – UNIAMÉRICA

Financiamento e Recursos

Me. Edvin K. F. Granville
Foz do Iguaçu,
13 de maio de 2010

OBJETIVOS

- ▶ Identificar as principais fontes de capital
- ▶ Refletir sobre o uso de recursos internos e externos, bem como, a decisão de empréstimos
- ▶ Iniciar o preenchimento do Plano de Financeiro, que integra o Plano de Negócios

FONTES DE CAPITAL

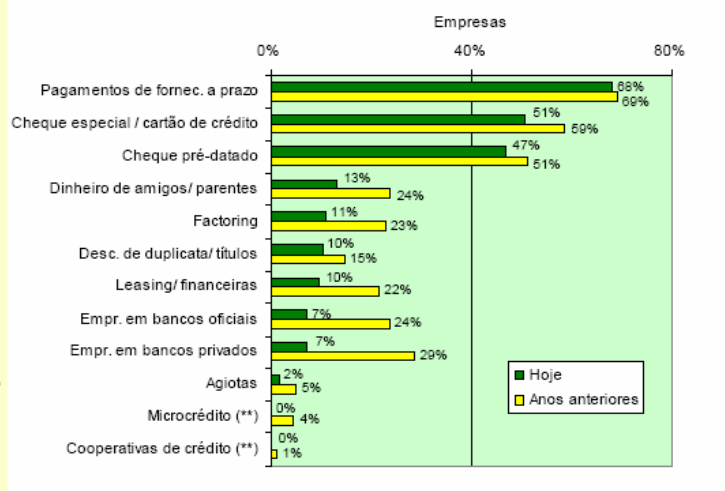


Um dos problemas mais difíceis ao criar um empreendimento

- Fundo Amparo ao Trabalhador - FAT (Programa de Geral de Emprego e Renda PROGER) – Ministério do Trabalho - <http://proger.mte.gov.br/portalproger/pages/home.xhtml>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/Micro_Pequena_e_Media_Empresa_e_Pessoa_Fisica/
- Bancos Comerciais: Caixa, Banco do Brasil, etc.



São Paulo (2009) - Fontes de financiamento que está utilizando "hoje" (*) e que utilizou em anos anteriores



Fonte: SEBRAE-SP.

Notas: (*)
Hoje = período de entrevistas 16/03/09 a 15/05/09

(**) Não atingiu 1% hoje.

ENDIVIDAMENTO OU CAPITAL PRÓPRIO



ENDIVIDAMENTO:

“...envolve um instrumento de sustentação de juros, em geral empréstimo, cujo pagamento está apenas indiretamente relacionado com as vendas e os lucros do empreendimento.”

- Envolve garantia
- A curto prazo serve para capital de giro
- Longo prazo serve para investimento em ativo

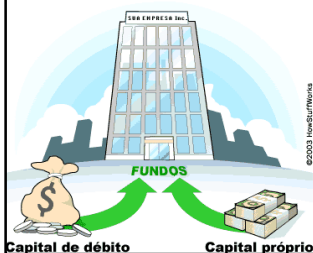


ENDIVIDAMENTO OU CAPITAL PRÓPRIO



CAPITAL PRÓPRIO:

“...não exige garantias e oferece ao investidor alguma forma de propriedade no empreendimento. O investidor tem participação nos lucros do empreendimento, bem como em qualquer disposição de seus ativos...”



Geralmente um empreendimento vem de uma combinação de capital próprio e de endividamento.

RECURSOS INTERNOS OU EXTERNOS



- Fontes internas:
 - Lucros
 - Venda de ativos
 - Redução no capital de giro (estoque, caixa, etc.)
 - Prorrogação de prazo de pagamentos
 - Alugar ou utilizar *leasing* com opção de compra se as condições forem de pouca inflação ou favoráveis

Nos anos iniciais é importante a reaplicação do lucro no empreendimento.



RECURSOS INTERNOS OU EXTERNOS



- Fontes externas:
 - Recursos próprios
 - Da família e de amigos
 - Bancos comerciais (contas a receber, estoque, equipamento, imóvel, etc.)
 - Empréstimos a micro e pequenas empresas
 - Sociedades limitadas para pesquisa e desenvolvimento
 - Concessões governamentais e particulares



Deve ser considerado **três aspectos principais**:
tempo de disponibilidade do fundo, implicações de custos e a perda de controle da empresa

FINANCIAMENTO DE FLUXO DE CAIXA

- Empréstimo a prazo – necessidades de capital de giro por 30 a 40 dias (pode haver registro de vendas e lucros)
- Empréstimo comercial direto – formação de estoques, de 30 a 90 dias
- Empréstimo de longo prazo – geralmente fornecido a empresas consolidadas, até 10 anos
- Empréstimo pessoal – o empreendedor ou outro indivíduo com garantia (ativos para penhora)



DECISÃO DE EMPRÉSTIMO



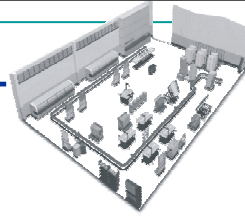
- Cautela dos bancos
- Localização
- Histórico da empresa
- Cinco Cs:
 - Caráter
 - Capacidade
 - Garantias colaterais
 - Condições
- Demonstrativos financeiros
- Projeções futuras de mercado
- Algumas dúvidas: tempo, esforço para sucesso, diferencial, riscos e proteção?
- “Miniplano” de negócio



GARANTIA
100%



4. PLANO OPERACIONAL



- 4.1. *Layout*
 - aumento da produtividade;
 - diminuição do desperdício e do retrabalho;
 - maior facilidade na localização dos produtos pelos clientes na área de vendas;
 - melhoria na comunicação entre os setores e as pessoas.
- 4.2. *Capacidade produtiva/comercial/serviços* - produção ou número de clientes atendidos
- 4.3. *Processos operacionais* – processo produtivo, rotinas, etapas de trabalho, estações de trabalho, etc.
- 4.4. *Necessidade de pessoal* – mão-de-obra necessária, treinamentos e sindicatos.



Rosa (2007)

5. PLANO FINANCEIRO



- 5.1. Estimativa dos investimentos fixos - equipamentos, máquinas, aparelhos, móveis, utensílios, ferramentas e veículos, com respectivos desembolsos
 - Construir X alugar
 - Terceirizar X produzir (investir máquinas)
 - Opções de aquisições (leilões, lojas de usados, etc.)
- 5.2. Capital de giro
 - A – Estimativa do estoque inicial – matérias-primas e embalagens
 - B – Caixa Mínimo – reserva inicial de caixa para despesas (custo por dia X dias de necessidade do fluxo de caixa)



5. PLANO FINANCEIRO



- B – Caixa Mínimo – reserva inicial de caixa para despesas (custo por dia X dias de necessidade do fluxo de caixa)
 - 1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas
 - 2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras
 - 3º Passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques
 - 4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias



1º PASSO: CONTAS A RECEBER – CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS

Prazo médio de vendas	(%)	(x)	Número de dias	(=)	Média Ponderada em dias
a vista	20%	(x)	0	(=)	0
a prazo (1)	45%	(x)	30	(=)	13,5
a prazo (2)	30%	(x)	60	(=)	18
a prazo (3)	5%	(x)	90	(=)	4,5
a prazo (4)	-	(x)	-	(=)	-
			Prazo médio total		36 dias

CLASSIFICAÇÃO DE FORNECEDORES

CRITÉRIO	PESO	FORNECEDOR		
		1	2	3
Preço	10	3 → 30	5 → 50	1 → 10
Prazo entrega	7	4 → 28	4 → 28	3 → 21
Prazo pagamento	6	4 → 24	4 → 24	3 → 18
Qualidade	8	3 → 24	5 → 40	4 → 32
Assistência técnica	5	4 → 20	4 → 20	1 → 5
Promoção/propaganda	5	5 → 25	4 → 20	3 → 15
PONDERAÇÃO		151	182	101
CLASSIFICAÇÃO		2°	1°	3°

Revista Brasileira de Administração (2009)

4º PASSO: CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	36 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	5 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	41 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	26 dias

Rosa (2007)

B – CAIXA MÍNIMO

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 4.400,00
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12 – Demonstrativo de Resultados)	R\$ 9.000,00
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 13.400,00
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 446,66
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	26 dias
Total de B – Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$ 11.613,16

Rosa (2007)

CARACTERÍSTICAS DAS MERCADORIAS



■ ALTO GIRO

- Comestíveis perecíveis (carnes, frutas, verduras e legumes)
- Comestíveis não perecíveis (arroz, feijão, café, sal e óleos vegetais)

■ MÉDIO GIRO

- Conservas animais e vegetais
- Farinhas, macarrão e massas
- Temperos e especiarias
- Bebidas, biscoitos e chocolates
- Matinais e produtos concentrados (gelatina, aveia, etc.)



Revista Brasileira de Administração (2009)

CARACTERÍSTICAS DAS MERCADORIAS



■ MÉDIO GIRO

- Doces e geléias
- Sabões, desinfetantes, ceras e polidores
- Artigos de higiene e limpeza pessoal
- Materiais de limpeza do lar

■ BAIXO GIRO

- Utilidades domésticas
- Materiais elétricos
- Ferramentas
- Brinquedos
- Materiais escolares

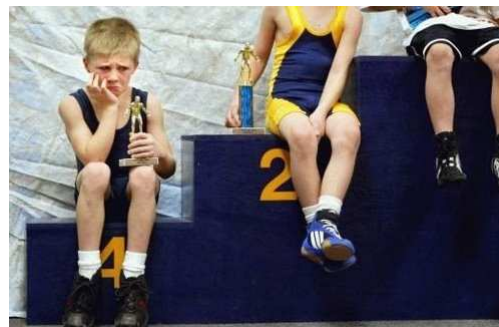


Revista Brasileira de Administração (2009)

VANTAGEM COMPETITIVA



- Custos fixos e variáveis
- Produção
- Marketing
- Cadeia de distribuição
- Controle
- Preços
- Rede de fornecedores
- Regulamentação
- tecnologia
- Contrato/licitação
- Redes de contato



METAS SMART



- eSpecificas
- Mensuráveis
- Atingíveis
- Relevantes/desafiadora
- Temporais



REVISÃO

- Quais são as principais fontes de capital?
- Quais são algumas das vantagens e desvantagens no uso de recursos internos e externos?

REFERÊNCIAS

- HERMANN, I. L. Empreendedorismo e estratégias. Palhoça: UnisulVirtual, 2005.
- HISRICH, R. D., PETERS, M. P. Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- REVISTA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO. Brasília: Conselho Regional de Administração, ano XIX, n. 73, nov./dez. 2009.
- ROSA, C. A. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília : SEBRAE, 2007.