

CUSTOS E GESTÃO FINANCEIRA



© 2020. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ
Rua Santa Luzia 685, 6º, 7º e 9º andares - Centro – Rio de Janeiro - RJ – CEP 20030-041
www.sebraerj.com.br



Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Antonio Florêncio de Queiroz Junior

Diretor Superintendente

Antonio Melo Alvarenga Neto

Diretor de Desenvolvimento

Sergio Malta

Diretor de Produto e Atendimento

Julio Cezar Rezende de Freitas

Gerência de Projetos

Ana Lucia Lima – **Gerente**

COORDENAÇÃO DE BASE TECNOLÓGICA

Fabio Braga – **Coordenador**

Juliana Sant' Ana – **Analista**

AUTORES

Sdias Consultoria Ltda.

REVISÃO ORTOGRÁFICA

Tudo Anotado.Net

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Diagrama Editorial

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	4
VISÃO GERAL DE CUSTOS	5
O QUE É PRECISO SABER DE FINANÇAS?	5
CONCEITOS BÁSICOS SOBRE ESTRUTURAS DE CUSTOS E RECEITAS	5
VISÃO GERAL DE FINANÇAS	7
IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA	7
FLUXO DE CAIXA	7
CONTROLE DE ESTOQUES	9
MARGEM DE LUCRO	10
ATIVIDADE 1	11
INVESTIMENTO E CAPTAÇÃO DE RECURSOS	13
ATIVIDADE 2	15
VALUATION	17
CONCEITO	17
PARA QUE SERVE?	17
COMO CALCULAR O VALOR ECONÔMICO?	18
ATIVIDADE 3	19

APRESENTAÇÃO

Você conhece a estrutura de custos de seus produtos e serviços? Quais os seus conhecimentos sobre finanças? Sabe qual o valor econômico do seu negócio?

É possível que esses assuntos não sejam do seu amplo conhecimento, mas a importância para o negócio é significativa para que a empresa seja competitiva e que tenha um crescimento gradual, permanecendo no mercado.

Infelizmente, muitos empresários ainda ignoram a importância desses temas e com isso acabam se complicando em sua trajetória empreendedora. A finalidade desse e-book é proporcionar alguns **ensinamentos e boas práticas** para que os problemas advindos com a falta de conhecimento de custos, gestão financeira e valuation interfiram no seu negócio de forma negativa.

A seguir, vamos explicar em detalhes tudo o que você precisa saber sobre esses temas e as vantagens que eles podem trazer para a empresa. Boa leitura!



VISÃO GERAL DE CUSTOS

O QUE É PRECISO SABER DE FINANÇAS?

As noções básicas de finanças que um empreendedor precisa saber são simples, mas extremamente importantes:

- A diferença entre regime de competência e de caixa é a de que no regime de caixa se faz o lançamento no momento do efetivo recebimento ou pagamento do valor; já no regime de competência o lançamento é feito no seu valor total na data do fato gerador, ou seja, a compra ou a venda de um produto ou serviço.
- Projetar um fluxo de caixa de, no mínimo, 12 meses é uma previsão de como o dinheiro vai circular dentro e fora de um negócio durante um determinado período de tempo.
- Projetar um Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) de, no mínimo, cinco anos uma vez que o DRE serve para acompanhar o desempenho financeiro da empresa em um determinado período. Isso indica que todos os fatores que contribuíram para o resultado, como receita com vendas, custos e impostos, entre outros.
- Conhecer juros simples, compostos, cálculo de Valor Presente, Valor Futuro e Valor de Parcela de cartão ou de financiamento.
- Conhecer débito e crédito em contabilidade e em Bancos.

Se conhecer estes cinco itens básicos, você pode planejar um empreendimento e saber se não está “errando muito” nas suas expectativas de ser bem-sucedido.

CONCEITOS BÁSICOS SOBRE ESTRUTURAS DE CUSTOS E RECEITAS

- **Estrutura de custos:** Abrange tudo o que vai ser gasto para realizar a proposta de valor. As estruturas de custo podem ter as seguintes características:

- **Custos fixos:** nessas estruturas, as despesas do negócio são sempre as mesmas, independentemente do volume de produção. Os custos são limitados pelo tempo, como é o caso de salários e alugueis, taxas condominiais.
- **Custos variáveis:** nessas estruturas, os custos dependem muito do volume de produção. Se você não produz, por exemplo, não existem custos variáveis. São custos, portanto, sensíveis à demanda e difíceis de serem previstos, já que aumentam proporcionalmente à elevação de trabalho bem como de capital. Envolvem as despesas com serviços e matéria-prima, por exemplo. É importante destacar que a maioria dos insucessos nos novos negócios decorrem da incompreensão do empreendedor sobre os custos necessários para desenvolver suas Propostas de Valor.
Atente, também, para a necessidade de reavaliar, de tempos em tempos, sua estrutura de custo, comparando-a com períodos anteriores. Essa é a única forma de garantir a sustentabilidade de seu negócio a longo prazo.
- **Estrutura de Receitas:** Define como e quanto se pagará pelos produtos comercializados. São os recursos provenientes da venda de produtos ou de uma prestação de serviços.
Podem também existir receitas não provenientes de vendas, as chamadas receitas financeiras, como alugueis, rendimentos de uma aplicação financeira, juros e dividendos.

VISÃO GERAL DE FINANÇAS

IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA

A Gestão Financeira é estratégica para um negócio conseguir gerar lucro, pois é por meio dela que se planeja e se controla o uso dos recursos da empresa. Além disso, ela exerce influência sobre todos os setores do negócio, pois o funcionamento de cada um deles depende de orçamento, que é definido e controlado pelo gestor financeiro.

A Gestão Financeira é transversal a todas as áreas do negócio e participa de várias etapas da gestão empresarial, principalmente no planejamento e no controle, provendo e analisando o emprego dos recursos da empresa. Assim, ela é determinante para apontar quais são as limitações de recursos, oportunidades de investimentos e apuração dos resultados.

Todo processo começa com o planejamento, que estabelece parâmetros e direções a seguir. O planejamento financeiro acompanha o planejamento estratégico da empresa, elaborando o orçamento que indicará que e como os recursos serão utilizados para alcançar os objetivos do negócio.

Poucos empreendedores se dedicam a aprender e entender as noções básicas de finanças e isso afeta a gestão do negócio. Por ser um tema técnico e de certa forma complexo, a gestão financeira fica relegada a um plano inferior na gestão empresarial e, muitas vezes terceirizada, mantendo o empreendedor refém de outros para gerir financeiramente o negócio.

FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de Caixa é um instrumento de controle financeiro para manter o registro de todas as informações de recursos que saem e que entram na empresa em um determinado período. Ele deve ser realizado diariamente para proporcionar uma visão real da situação do negócio.

No Fluxo de Caixa são registradas todas as transações financeiras de um negócio, como pagamentos e recebimentos em curto, médio e longo prazo e as previsões dos pagamentos e dos recebimentos futuros.

Ao elaborar o fluxo de caixa, o empreendedor terá uma visão do presente e do futuro do negócio. Trata-se de uma excelente ferramenta para avaliar a disponibilidade de caixa e a liquidez da empresa.

Sabendo disso, o empreendedor pode antecipar algumas decisões importantes, como a redução de despesas sem o comprometimento do lucro, o planejamento dos investimentos, a organização de promoções de vendas para redução de estoque, o planejamento de captação de recursos, a negociação com fornecedores para dilatação de prazo de pagamento, o estabelecimento de margens de desconto em produtos e serviços em função dos prazos de pagamento e outras medidas para evitar ou minimizar possíveis dificuldades financeiras.

A estrutura do fluxo de caixa depende da natureza da empresa e, também, das necessidades dos gestores. O resultado do fluxo de caixa é o saldo disponível (dinheiro disponível no caixa, ou depositado em conta corrente nos bancos) apurado pela diferença entre o total do valor dos recebimentos e dos pagamentos efetivamente realizados em uma determinada data ou período. O saldo final do fechamento de caixa deve corresponder ao valor dos recursos disponíveis no caixa da empresa ou depositados em contas corrente bancárias.

O saldo disponível no caixa deve ser calculado diariamente e não indica se a empresa está tendo lucro ou prejuízo. Saldos diários elevados, tanto negativos quanto positivos, sugerem a necessidade de ajustes na gestão financeira:

- Se o saldo disponível no caixa é elevado, sugere a aplicação em investimentos para render juros ou antecipação de pagamentos a fornecedores com descontos no valor.
- Se o saldo disponível no caixa é baixo ou negativo, sugere a necessidade de financiamentos que podem implicar pagamento de juros elevados.

Saldos negativos devem ser analisados. A primeira providência é descobrir as causas, que podem ser devido:

- ao atraso nos recebimentos;
- à alta taxa de inadimplência;
- à queda repentina nas vendas;
- ao atraso nos recebimentos dos clientes;
- às diferenças entre os prazos de recebimentos e os de pagamentos.

Com o Fluxo de Caixa, o gestor consegue acompanhar as movimentações financeiras ao longo do tempo e tomar a melhor decisão com o dinheiro da empresa.

Diante disso, o empreendedor poderá saber se:

- vai sobrar ou faltar dinheiro futuramente;
- é possível dar um maior prazo de pagamento aos clientes sem comprometer as atividades operacionais da empresa;
- é preciso negociar um maior prazo com os fornecedores em um determinado período que não terá entrada de recursos em caixa;
- é preciso financiar as atividades por meio de empréstimos e/ou financiamentos.

O empreendedor só poderá saber se seu negócio está financeiramente saudável se mantiver um controle eficaz do fluxo de caixa para conseguir manter as contas em dia, sem recorrer a empréstimos que incidem altas taxas de juros.

CONTROLE DE ESTOQUES

O controle de estoque é uma das tarefas do gestor financeiro e objetivam informar a quantidade disponível de cada item dentro da loja e, também, informar quanto dinheiro está imobilizado em produtos ainda não vendidos.

Com base nas informações de estoque, o gestor pode calcular o giro das mercadorias. Isso se torna útil na decisão de futuras compras e vai contribuir para otimizar capital de giro da empresa. Além disso, o controle físico do estoque garante mais segurança de que as mercadorias não estão sendo desviadas.

Para garantir um bom controle de estoque, devem ser consideradas as seguintes práticas:

- controlar de forma rígida todas as entradas e as saídas de materiais;
- registrar em fichas ou no sistema as entradas e saídas;
- exigir que a saída de estoque seja realizada acompanhada de uma requisição;
- identificar o responsável pela retirada de mercadorias ou materiais;
- implantar o Inventário Rotativo. (diariamente são escolhidos alguns itens para serem contados e as diferenças encontradas serão investigadas).

A falta de controle pode trazer diversas consequências para uma empresa, como a falha em mensurar se o consumo dos materiais está de acordo com as necessidades, bem como a possibilidade de desvios e do impacto nas vendas e na produtividade de funcionários.

MARGEM DE LUCRO

Uma coisa muito importante em qualquer negócio é saber qual a margem de lucro de determinado produto ou serviço. Poucos empreendedores têm esse conhecimento e muitos até creem que margem de lucro e lucro bruto são a mesma coisa.

Quando falamos de lucro bruto estamos nos referindo à diferença entre o faturamento obtido com as vendas de um produto ou serviço e os custos de produção ou de execução do serviço.

A fórmula para calcular o lucro bruto é:

$$\text{lucro bruto} = \text{receita bruta} - \text{custos}.$$

Margem de Lucro Bruta de um produto ou serviço é um valor percentual obtido da relação entre o lucro bruto e a receita bruta total.

A fórmula para calcular a margem de lucro bruta é:

$$\text{Margem de lucro bruta} = (\text{lucro bruto} / \text{receita bruta}) \times 100.$$

Um outro dado relevante é a Margem de Lucro Líquida. A diferença é que, neste caso, além dos custos para a produção ou execução dos serviços, é necessário abater também:

- impostos incidentes sobre faturamento;
- tributação e encargos sobre folha de pagamento e outros (comissões);
- aluguel ou manutenção da sede da empresa;
- telefone, água, luz, Internet etc.;
- despesas com pessoal administrativo.

Margem de lucro líquida = (Lucro líquido após os impostos / Receita total) x 100.

Resumindo, o lucro líquido de um produto ou serviço é obtido a partir do lucro bruto, menos os impostos e as despesas fixas e variáveis.

ATIVIDADE 1

Assinale para cada afirmação abaixo se ela é verdadeira (V) ou falsa (F):

- () Uma estrutura de custos é estática e não deve ser alterada para evitar erros na apuração dos custos.
- () O Fluxo de Caixa é um instrumento de controle financeiro que serve para indicar ao gestor a periodicidade de entrada de recursos na empresa.
- () Com o Fluxo de Caixa, o gestor consegue acompanhar as movimentações financeiras ao longo do tempo e tomar a melhor decisão com o dinheiro da empresa.
- () Uma coisa muito importante é saber que o Lucro bruto ou a margem de lucro é a diferença entre o faturamento obtido com as vendas de um produto ou serviço e os custos de produção ou de execução do serviço.

RESPOSTAS

(F) Incorreto. Estruturas de custo são dinâmicas e devem ser reavaliadas de tempos em tempos, comparando-as com períodos anteriores. Essa é única forma de garantir a sustentabilidade de seu negócio a longo prazo.

(F) Errado. O fluxo de caixa não controla a periodicidade de entrada de dinheiro na empresa. Ele é um instrumento de controle financeiro para manter o registro de todas

as informações de recursos que saem e que entram na empresa em um determinado período.

(V) Com o Fluxo de Caixa, o gestor consegue acompanhar as movimentações financeiras ao longo do tempo e tomar a melhor decisão com o dinheiro da empresa.

(F) Incorreto. Na realidade, Margem de lucro e Lucro bruto são conceitos distintos. Lucro bruto é a diferença entre o faturamento das vendas de um produto ou serviço e os custos de produção ou de execução do serviço. Margem de lucro bruta é o percentual obtido da relação entre o lucro bruto e a receita bruta total.

INVESTIMENTO E CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Toda empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte, precisa captar recursos para financiar os investimentos no negócio e, assim, conseguir crescer, desenvolver novos produtos e serviços, ser competitiva e gerar mais valor para seus negócios. Captar recursos nada mais é do que buscar aportes financeiros que serão injetados no caixa da empresa e essa tarefa tem sido o principal obstáculo para muitos empreendedores.

A captação de recursos pode ter diversas aplicabilidades dentro do negócio.

Quando o fluxo de caixa não está saudável, esse dinheiro pode ser empregado como capital de giro ou para pagar compromissos com fornecedores.

Quando o fluxo de caixa for positivo, o recurso captado pode servir de investimento para expansão da empresa, lançamento de novos produtos, abertura de filiais, aquisição de software, máquinas e equipamentos.

Existem várias formas de acesso ao crédito para um empreendedor. Vejamos algumas das mais utilizadas:

Investimento anjo

Capital disponível por investidores (pessoas físicas ou um fundo de investimentos) que estão dispostos a investir em empresas nascentes e com boas perspectivas de alavancagem. Muito utilizado em empresas startups com auxílio das incubadoras, mas ainda pouco demandado pelos empresários brasileiros. Os investidores anjo também costumam apoiar a empresa com sua rede de contatos e seu conhecimento de mercado.

Sócio investidor

Caso em que o empreendedor venda parte do negócio em troca de recursos financeiros para injetar na empresa. Essa é uma ótima forma de captação de recursos, pois não gera compromisso de pagamento de amortizações.

Existem dois tipos de sócio investidor. Os que apenas fazem o aporte financeiro e aguardam a empresa conseguir o retorno sobre o capital investido e os que se envolvem na gestão empresarial, contribuindo com o seu conhecimento nas tomadas de decisões do negócio.

Empréstimos

Essa modalidade, oferecida pelos bancos comerciais e de investimentos, só deve ser utilizada em caso extremo, pois implica altas taxas de juros e oferecimento de garantias. Antes de optar por essa modalidade, o empresário deve avaliar, cuidadosamente, a real necessidade do empréstimo. Em muitos casos, o empresário pode controlar e reduzir as despesas e não necessitar do empréstimo.

Caso contrário, prepare-se para a operação de empréstimo definindo a quantia exata de que você precisa, o valor mensal que o caixa da sua empresa poderá arcar para o pagamento das amortizações desse empréstimo, o prazo em que você poderá quitar a dívida.

Fomento

A principal forma de captação de recursos públicos procurada pelos empresários é por meio das agências de fomento - Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES), Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), Agência de Fomento do Rio de Janeiro (AGERIO) e Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio de Janeiro (FAPERJ). Nessa modalidade, existem dois tipos de aporte: Financiamento (quando há necessidade de ressarcimento do capital) e Subvenção (quando não há necessidade de ressarcimento do capital).

A principal vantagem dessa modalidade é que as taxas de juros dos financiamentos se situam abaixo das praticadas pelo mercado.

Venture Capital

Fundos de investimento de Venture Capital são investidores que trabalham com cenário de risco. Normalmente optam por investir em pequenas e médias empresas cujos negócios têm um faturamento considerado expressivo, mas que se encontram em uma fase de necessidade de expansão de suas operações.

O acesso ao Venture Capital é por meio de apresentação de um plano de negócio e uma apresentação detalhada da sua empresa, mostrando qual o nicho de negócio, a forma de atuação, o fluxo financeiro, além de outras informações que sejam relevantes.

Existem outras formas de obtenção de recursos para o negócio.

Uma delas e que tem sido bastante utilizada é o financiamento coletivo realizado por sites e organizações mundiais. A famosa vaquinha ou *crowdfunding* tem como contrapartida a retribuição em brindes e bônus aos doadores de recursos, que podem se interessar pelos serviços ou acreditar na sua ideia.

Outra forma de obtenção de recursos financeiros é mediante cliente e fornecedores. No caso de clientes, o acesso é feito por meio de antecipação de vendas e com os fornecedores por intermédio de consignação de insumos ou mesmo de produtos.

O SEBRAE mantém parcerias com entidades financeiras para viabilizar o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas.

ATIVIDADE 2

Assinale para cada afirmação abaixo se ela é verdadeira (V) ou falsa (F):

() Captar recursos nada mais é do que buscar aportes financeiros que serão injetados no caixa da empresa e essa tarefa tem sido o principal obstáculo para muitos empreendedores.

() Os empréstimos são a modalidade mais adequada de captação de recursos financeiros, pois são oferecidos pelos bancos comerciais e de investimentos, com baixas taxas de juros e não necessitam de garantias.

() Na modalidade de Fomento existem dois tipos de aporte: financiamento (quando há necessidade de ressarcimento do capital) e subvenção (quando não há necessidade de ressarcimento do capital). A principal vantagem dessa modalidade é que as taxas de juros dos financiamentos se situam abaixo das praticadas pelo mercado.

() A modalidade de financiamento coletivo é realizada por sites e organizações mundiais. A famosa vaquinha ou *crowdfunding* exige, contudo, uma contrapartida de bens para os doadores de recursos, que podem se interessar ou não pela oferta.

RESPOSTAS

(V) Captar recursos nada mais é do que buscar aportes financeiros que serão injetados na caixa da empresa e essa tarefa tem sido o principal obstáculo para muitos empreendedores.

(F) Incorreto. Os empréstimos são uma modalidade, oferecida pelos bancos comerciais e de investimentos, e só devem ser utilizados em caso extremo, pois implicam altas taxas de juros e oferecimento de garantias.

(V) Na modalidade de Fomento, existem dois tipos de aporte: Financiamento (quando há necessidade de ressarcimento do capital) e Subvenção (quando não há necessidade de ressarcimento do capital). A principal vantagem dessa modalidade é a de que as taxas de juros dos financiamentos se situam abaixo das praticadas pelo mercado.

(F) Incorreto. O financiamento coletivo é realizado por sites e organizações mundiais. A famosa vaquinha ou *crowdfunding* tem como contrapartida a retribuição em brindes e bônus aos doadores de recursos, que podem se interessar pelos serviços ou acreditar na sua ideia.

VALUATION

CONCEITO

Valuation é um termo de origem inglesa que significa **avaliação de empresas** e envolve o posicionamento da empresa no mercado e a previsão do retorno de investimento dispendido na criação da empresa.

Uma empresa pode ser avaliada em diversas ocasiões e por diferentes motivos:

- para fins contábeis;
- depois da realização de uma transação ou aquisição;
- em processos judiciais;
- para fins de liquidação e partilha entre os sócios;
- para atrair investidores;
- para avaliar a eficácia da gestão.

No processo de *valuation*, são analisados vários componentes da empresa em questão e estimado o valor monetário dos seus ativos intangíveis, como a marca, os contratos com clientes e a tecnologia da empresa. Isso compõe o valor econômico da empresa.

O valor econômico de uma empresa é, portanto, um indicador que agrega uma série de variáveis econômicas que espelham a forma como seu negócio é gerido.

Uma empresa bem gerida, com suas margens bem calculadas, uma estrutura de custos eficiente, uma boa gestão de pessoas e com um bom posicionamento de mercado, apresenta reflexos positivos quanto ao valor econômico.

PARA QUE SERVE?

Conhecendo o valor econômico do seu negócio, você sabe que atingiu o limite, até aquele momento, da capacidade desse negócio gerar valor. Qualquer medida que você adote, a partir dali, para que ela se mostre eficaz, é preciso que resulte em aumento desse valor econômico.

Portanto, o valor econômico pode ser usado como um índice que mede a excelência da gestão do negócio. Isso serve para você, como investidor principal no negócio, quanto para novos ou potenciais investidores que possam ter interesse em aportar capital nele.

Um dos componentes do valor econômico de uma empresa é sua marca. Daí a importância das ações que valorizam as marcas da empresa e de seus produtos. Investir em marca é tão importante quanto investir em pessoas, em tecnologia, em distribuição, em qualificação e certificação, em inovação, em registros de patentes, pois esses investimentos, se bem geridos, vão contribuir para elevar o valor econômico da empresa.

É importante para um pequeno negócio, calcular periodicamente o seu valor econômico e comparar sua evolução (ou involução) com outras empresas do mesmo porte e empresas do mesmo setor. Essa comparação pode ser um indicador da eficiência (ou ineficiência) da gestão e servir de referência para a tomada de decisões que afetem o valor econômico da empresa.

COMO CALCULAR O VALOR ECONÔMICO?

Grandes e pequenos negócios podem calcular o seu valor econômico por meio das seguintes etapas:

- Calcular o valor aproximado do fluxo de caixa descontado para os próximos anos, ou seja, o que é recebido e posteriormente gasto.
- Estipular uma taxa de desconto, identificando os riscos de investimento, tendo como base a bolsa de valores.
- Somar os resultados aos valores presentes.

O método do FCD – Fluxo de Caixa Descontado é o mais utilizado no Valuation e representa a projeção do que sua empresa poderá produzir no futuro, com os descontos do tempo que isto levará e dos riscos assumidos. Portanto, o valor avaliado da sua empresa no Fluxo de Caixa Descontado é medido pela quantidade de recursos que serão gerados no futuro, acrescida ao seu valor nos dias atuais, e subtraindo-se o tempo e o risco associados a essas estimativas vindouras.

Trata-se de um cálculo matemático relativamente complexo e que é geralmente realizado por especialistas em Valuation.

Uma questão que deve ser bem compreendida é que o valor econômico reflete a capacidade da empresa em gerar valor e retornar dividendos para seus acionistas. Não quer dizer que esse seja o valor de mercado para efeito de venda da empresa. O valor de mercado da empresa será o valor que algum investidor esteja disposto a pagar pelo controle acionário da empresa. Algumas empresas são negociadas por valores superiores ao seu valor econômico e o contrário também costuma ocorrer.

ATIVIDADE 3

Assinale para cada afirmação abaixo se ela é verdadeira (V) ou falsa (F):

- () Valuation é um termo de origem inglesa que significa avaliação de empresas e envolve o posicionamento da empresa no mercado e a previsão do retorno de investimento dispendido na criação da empresa.
- () O valor econômico de um negócio independe da sua gestão e está associado ao valor de sua marca e de seus produtos.
- () Valor econômico pode ser considerado como o valor de mercado da empresa.

RESPOSTAS

(V) Valuation é um termo de origem inglesa que significa avaliação de empresas e envolve o posicionamento dela no mercado e a previsão do retorno de investimento dispendido na sua criação.

(F) Incorreto. A gestão interfere positiva ou negativamente no valor econômico do negócio. O valor econômico pode ser usado como um índice que mede a excelência da gestão do negócio.

(F) Incorreto. Valor econômico e valor de mercado são conceitos distintos. O valor econômico reflete a capacidade da empresa em gerar valor e retornar dividendos para seus acionistas. Não quer dizer que esse seja o valor de mercado para efeito de

venda da empresa. O valor de mercado da empresa será o valor que algum investidor esteja disposto a pagar pelo controle acionário da empresa.

Esse e-book procurou mostrar a importância de conhecer sobre custos e gestão financeira para se iniciar ou gerir um empreendimento e adequá-lo às exigências de produtividade e competitividade que o dinamismo do mercado exige.

DICA

Acesse o Portal de EAD do SEBRAE e veja outras soluções educacionais que podem impulsionar o desenvolvimento de um negócio.