



Fundação Educacional do Município de Assis
IMESA - Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis

LUIS HENRIQUE PEREIRA DE SOUZA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EM EMPRESA PRIVADA

Assis
2015



Fundação Educacional do Município de Assis
IMESA - Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis

LUIS HENRIQUE PEREIRA DE SOUZA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EM EMPRESA PRIVADA

Projeto de pesquisa apresentado ao Curso de Bacharelado em Administração, do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis - IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis - FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientador: Doutor Reynaldo Campanatti Pereira

Assis
2015

FICHA CATALOGRÁFICA

H.P SOUZA, Luis

Administração Financeira em Empresa Privada / Luis Henrique Pereira de Souza.
Fundação Municipal do Município de Assis – FEMA – Assis, 2015.
45p.

Orientador: Reynaldo Campanatti Pereira
Trabalho de Conclusão de Curso – Instituto Municipal do Município de Assis –
IMESA.

1.Planejamento. 2.Investimento. 3.Financiamento. 4.Lucro. 5.Riscos.

CDD: 658
Biblioteca da FEMA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EM EMPRESA PRIVADA

LUIS HENRIQUE PEREIRA DE SOUZA

Trabalho de Conclusão de Curso de Bacharelado em Administração apresentado ao Instituto Municipal do Município de Assis, como requisito do Curso de Graduação, analisado pela seguinte comissão examinadora:

Orientador: _____

Analisador(1): _____

Assis
2015

RESUMO

Este trabalho tem por finalidade apresentar de uma forma geral, discutir a relevância da administração financeira dentro de uma organização. O planejamento como ferramenta de controle em empresas com vistas a diminuição de incidências de riscos. Sempre considerando a melhor forma de investimento para se obter o retorno desejado. Analisando os planejamentos de curto e longo prazo, assim como o funcionamento do fluxo de caixa da organização, para se ter o conhecimento necessário de onde e quando investir.

Mostra-se também uma ambientação diferenciada das finanças no mercado internacional, a uma diferença da atuação da administração financeira no mercado nacional para o mercado externo, existindo variáveis a serem consideradas, como: políticas econômicas de outros países e as flutuações das taxas de câmbio.

Palavras-chaves: planejamento, investimento, financiamento, lucro, riscos.

ABSTRACT

This work has the purpose to present in a general form, discuss the relevance of the administration of financials inside a corporation. Planning as a controlling tool on corporations with sight to cut off the risks incidences. Always considering the best form to obtain the desired return. Analyzing the short and long planning, as so the corporation cash flow functioning, to get the necessary knowledge of where and when to invest.

Showing as well a different environment of financials in the international market. There is a difference on the acting of financial administration in the national market from the exterior market, existing variables to be considered, as: politics economics from others countries and exchange rate fluctuation.

Keyword: planning, investment, financing, profit, risks.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	07
2 O ADMINISTRADOR FINANCEIRO ENQUANTO GESTOR.....	08
2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS.....	08
2.2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO A CURTO E LONGO PRAZO.....	16
2.2.1. CAPITAL DE GIRO OU ATIVO CIRCULANTE.....	18
2.2.2. ORÇAMENTO DE CAIXA.....	19
2.2.3. ORÇAMENTO DE CAPITAL.....	20
2.2.4. FINANCIAMENTO DE CAPITAL.....	22
2.2.5. CUSTO DE CAPITAL.....	24
3 O ADMINISTRADOR FINANCEIRO NO ÂMBITO INTERNACIONAL.....	29
3.1 ORGANIZAÇÕES MULTINACIONAIS.....	29
3.1.1. SUBSIDIÁRIAS E FILIAIS DAS MULTINACIONAIS.....	30
3.2 MERCADO DE CÂMBIO.....	32
3.2.1. TAXA CAMBIAL.....	34
3.3 RISCOS DAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS.....	36
3.4 MERCADOS FINANCEIROS.....	40
3.4.1. EUROMERCADO.....	40
3.4.2. MERCADOS DE OBRIGAÇÕES INTERNACIONAIS.....	41
3.5 DECISÕES DE INVESTIMENTOS E FINANCIAMENTOS NO AMBIENTE INTERNACIONAL.....	42
4 CONCLUSÃO.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45

1 INTRODUÇÃO

A administração financeira, há muitos anos, vem ganhando um grande espaço dentro das empresas. Em prol de não apenas haver lucros dentro da empresa, a administração financeira beneficia todos *stakeholders* de alguma forma. *Stakeholder* é uma pessoa ou um grupo, que legitima as ações de uma organização e que tem um papel direto ou indireto na gestão e resultados dessa mesma organização. É formado pelos funcionários da empresa, gestores, gerentes, proprietários, fornecedores, ONGs, clientes, o Estado, credores, sindicatos e diversas outras pessoas ou empresas que estejam relacionadas com uma determinada ação ou projeto.

Há algum tempo, foi analisado o porquê de muitas empresas quebrarem sem haver qualquer crise no país e muitas outras ainda se manterem firmes mesmo o país estando com a economia em baixa. Com tal análise, foi percebido que não houve um bom manuseio das finanças das empresas, em que foram investidos recursos financeiros sem retorno, compra de equipamentos em parcelas sem capital para compra-los, gerando assim, endividamento.

Para efetuar uma boa administração financeira, desenvolver um bom negócio, obter lucro com investimentos, as organizações necessitam claramente de um administrador financeiro. Porém, muitas empresas ainda não investem neste departamento, criando caminhos onde levam a ruptura econômica e financeira da empresa e com isso levando a falência, tornando a empresa muitas vezes endividada e tornando todos colaboradores sem emprego. Tudo isso podia ser evitado, investindo a principio em um departamento de finanças. A administração financeira envolve-se tanto com a problemática da escassez de recursos quanto com a realidade operacional e prática da gestão financeira das empresas, assumindo uma definição de maior amplitude.

Para gerir de maneira adequada uma empresa, fazendo com que ela cresça a cada dia mais e ganhe mais espaço no mercado, não basta ter colaboradores eficientes e uma boa gestão por parte do administrador. É neste momento que a figura do setor

financeiro entra, para tomar as devidas decisões de como o dinheiro será investido, obtendo um retorno e assim aumentando o capital da empresa.

Nos seus primórdios, a Administração Financeira não era considerada como uma área distinta de estudo, era parte integrante das ciências econômicas. A partir do início do século XX esse campo da Administração recebeu uma atenção especial. O motivo disso se deu pelo fato de a Administração Financeira estar associada aos movimentos de consolidação e fusão de empresas dos Estados Unidos, refletindo suas consequências no campo financeiro.

Atualmente, estudos apontam que a administração financeira tem ganhado muito espaço no mercado. O estudo financeiro dentro de uma organização tem sido de valiosa importância para sua sobrevivência, sendo assim, com tal estudo, fazer com que haja uma maior existência da empresa no mercado em questão, ganhando mais espaço em um futuro não muito distante. As diretrizes dentro de uma empresa devem ter um foco mais amplo, pois com o endividamento, não são apenas os cargos da hierarquia mais alta que tendem a perder com isso.

O trabalho criado foi desenvolvido com dois capítulos e uma conclusão, no qual, no capítulo um foi demonstrado os encargos do administrador financeiro dentro de uma organização. Tal que, mostra sua atuação na área de investimentos e financiamentos e sua finalidade para uma melhor performance na organização.

Sendo que, no capítulo dois mostra a atuação do administrador financeiro no ambiente internacional. Assim, demonstra os diferentes fatores com que o setor financeiro deve lidar em relação ao âmbito internacional, como taxas de câmbio e mercados financeiros para empréstimos de capital.

2 O ADMINISTRADOR FINANCEIRO ENQUANTO GESTOR

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS

Hoje em dia, há muitos profissionais que estejam qualificados para preencher a vaga de administrador financeiro dentro da empresa, porém, também há muitos que são mal qualificados. Se já existem empresas que não possuem departamentos que cuidem da área financeira, há o que imaginar a falta do departamento financeiro junto com mal profissional.

Ambos estão entrelaçados, uma empresa que consiga contar com um bom administrador, bem como possuir um departamento financeiro, tem mais chances de ter sucesso e eventualmente crescer. O problema comum do bom profissional é o conhecimento amplo, pois administrar essa área requer o conhecimento de economia, estatística e contabilidade. Além de conhecimentos técnicos, ele precisa de ética e ser altruísta, pois se preocupar apenas consigo mesmo dentro de uma organização não trará benefícios, seja para ele ou a empresa.

Com esse pensamento, a necessidade da presença de um administrador financeiro na empresa ocorre porque, independentemente do segmento de atuação, em toda entidade há um constante fluxo de recursos financeiros (entradas e saídas de caixa) que requer atenção rigorosa para que o capital investido tenha o maior retorno possível (no caso de visar o lucro) ou para que os recursos disponíveis consigam suprir as carências da entidade (no caso de não ter finalidades lucrativas).

O Diretor Executivo Financeiro possui uma função diferenciada nas tomadas de decisões dentro da organização. Mais conhecido como CFO, (Chief Financial Officer) é responsável pela maximização de lucros e está acima das funções do tesoureiro e do controller (contador).

Há diferenças nas atuações do contador e do administrador financeiro. O contador fundamenta o lucro líquido disponível dentro do caixa, mesmo não tendo entrado o dinheiro da venda do produto. Assim, ele não tem como base uma previsão e controle fixo do fluxo de caixa para pagar as despesas correntes de curto ou longo prazo. Porém, o administrador financeiro tem uma visão diferente do controle de caixa que é passado para suas mãos pelo contador. Tal que, com esses dados ele observa a entrada de dinheiro em caixa e sua saída. Se o dinheiro da venda for a prazo, ele observa quando o dinheiro entra, obtém a previsão dos gastos a serem

efetuados naquele período e faz uma previsão de curto prazo para o dinheiro disponível no caixa. Segundo Gitman (2010, p.10):

A função primordial do contabilista é desenvolver e relatar dados para mensurar o desempenho da empresa, avaliar sua situação financeira, atender aos requisitos dos reguladores de títulos e apresentar os relatórios por eles exigidos, além de registrar e pagar impostos. Usando determinados princípios padronizados e geralmente aceitos, os contabilistas preparam demonstrações financeiras que reconhecem as receitas no momento da venda (tenha o pagamento sido recebido ou não) e reconhecem as despesas no momento que são incorretas.

Por outro lado, o administrador financeiro enfatiza os fluxos de caixa, as entradas e saídas de dinheiro. Ele mantém a empresa solvente, planejando os fluxos de caixa necessários para que ela honre suas obrigações e adquira novos ativos necessários para realizar suas metas. O administrador financeiro aplica esse regime de caixa para reconhecer as receitas e despesas apenas quando das entradas e saídas efetivas de caixa.

Como pode ser observado, detém uma grande diferença entre ambos profissionais. Há outra grande diferença entre finança e contabilidade que é a tomada de decisões. O contador tem a função de coleta de dados financeiros da empresa. O administrador tem como função a tomada de decisão com bases nos dados apresentados a eles pelo contador.

Os administradores financeiros de acordo com Gitman (2010, p. 4),

[...] realizam as mais diversas tarefas financeiras, tais como planejamento, concessão de crédito a clientes, avaliação de propostas que envolvam grandes desembolsos e captação de fundos para financiar as operações da empresa. Nos últimos anos, mudanças nos ambientes econômico, competitivo e regulamentador aumentaram a importância e a complexidade das tarefas desse profissional [...]

O administrador financeiro tem como uma de suas principais atividades as tomadas de decisões dos investimentos e financiamentos. Assim, as decisões de investimentos determinam a combinação e os tipos dos ativos que a empresa obtém. As de financiamento determinam a combinação e os tipos de financiamentos por ela usados. Uma das funções do mesmo é criar orçamentos. Eles fazem pesquisa no mercado para escolher o melhor preço.

O administrador financeiro busca visualizar os ajustes na economia, para melhor investir o capital a longo ou curto prazo. Ele não gera os dados financeiros, ele os recebe e os molda para melhor poder ter uma tomada de decisão, que gere melhores retornos para a empresa e com menos riscos. Em termos gerais, não há necessidade de conhecer em profundidade (saber os termos técnicos e suas especializações) todos os setores da empresa, porém, os demais departamentos da empresa precisam interagir cotidianamente com o financeiro para tomar as decisões dentro da empresa.

É possível observar que o papel do administrador financeiro é fundamental para a organização. Ele objetiva gerar lucratividade com o menor risco possível e trazer um retorno para o capital da empresa e suas ações, mantendo a empresa viva e crescendo cada vez mais neste mercado competitivo.

Uma boa administração requer esforços para avaliações de mercado externo, tendo como base o que há disponível dentro da própria organização. Assim, recursos financeiros para investimentos, produtos e matéria-prima. Sempre tendo em vista como e quando o retorno de tal recurso será retornado para a empresa em forma de lucro.

A administração financeira tem como base o fundamento de trazer uma objetividade maior à empresa, portanto, fazer com que a empresa obtenha uma lucratividade maior em relação aos investimentos realizados por ela.

Segundo Groppelli (1999, p. 3),

Finanças é a aplicação de uma série de princípios econômicos para maximizar a riqueza ou valor total de um negócio. Mais especificamente, maximizar a riqueza significa obter o lucro mais elevado possível ao menor risco. Na realidade, ninguém sabe quando a riqueza máxima é atingida, embora ela seja entendida como última meta de cada empresa.

As definições de conceitos da aplicabilidade desta área dentro da empresa possuem a objetividade de receber um retorno dos investimentos aplicados.

Segundo Groppelli (1999, p. 19) o objetivo principal dos administradores financeiros é maximizar a riqueza da empresa. O objetivo secundário é maximizar o lucro por ação.

Perante o mercado as empresas precisam ter uma previsão excelente de investimento com probabilidade de retorno. Elas estão preocupadas com o mercado futuro, onde irão investir, de quem comprar equipamentos, como estará a economia amanhã e como estará seu capital. Sem uma excelente previsão de mercado não há sucesso previsto para a empresa frente o mercado competitivo.

Masakazu Hoji tem uma perspectiva semelhante à Groppelli em relação a objetividade da administração financeira na empresa privada, que segundo Hoji (2012, p. 3),

Para a administração financeira, o objetivo econômico das empresas é a maximização de seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo automatizada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações e sócios de sociedade por cotas).

Entretanto, segundo Gitman (2010, p.12), o objetivo do administrador financeiro não deve ser a maximização de lucro. Este conceito de obtenção de lucro deve estar presente em toda empresa, seja ela privada ou não, porém o administrador financeiro não deve ter como objetivo em seu desempenho regular a obtenção de lucro. Ele deve desempenhar sua função na organização para que a empresa consiga realizar seu objetivo, tal que, para cada alternativa que estivesse disposto escolhesse a que mais desempenhasse um ganho monetário maior.

O administrador financeiro não deve ter como objetivo a maximização de lucros na empresa, pois segundo Gitman (2010, p.12): [...] ignora (1) a distribuição dos resultados no tempo, (2) os fluxos de caixa disponíveis aos acionistas e (3) o risco.

Para uma sociedade por ações, é feito uma medida de ganho de lucros por ações. Então, o administrador financeiro deve avaliar em qual produto deve investir o capital da organização, pois um produto X pode gerar mais lucros à curto prazo e o capital

gerado poderia ser reinvestido em um determinado produto Y com retorno maior no futuro.

Para a organização obter um retorno do dinheiro investido em determinado produto, deve sempre considerar o valor da ação e o risco que ela produz. Por exemplo, se o valor a ser investido em determinadas ações oferecerem um retorno de capital baixo e um risco grande, não seria viável para o administrador investir, apenas se o risco fosse menor ou o obtivesse um retorno alto equivalente aos riscos a correr.

Segundo Gitman (2010, p.13.): Os acionistas esperam receber taxas de retorno maiores sobre os investimentos de maior risco e taxas de retorno menores sobre investimentos de menor risco.

Quanto mais dinheiro é investido, os riscos aumentam e os investidores desejam ser recompensados por estarem correndo estes riscos. Sempre é possível determinar se um projeto é aceitável ou não, e se ele é mais ou menos rentável do que algum outro projeto.

Há determinados comportamentos quanto a percepção dos riscos entre os administradores financeiros. Entre eles estão, o administrador indiferente ao risco, avesso ao risco e o propenso ao risco. Gitman (2010, p. 187) descreve tais comportamentos como:

Para o administrador **indiferente ao risco** o retorno exigido muda e o risco aumentar de x^1 para x^2 . Essencialmente, mudança alguma de retorno seria necessária, caso houvesse um aumento do risco. É claro que essa atitude é absurda em praticamente qualquer contexto de negócios.

Para o administrador **avesso ao risco** o retorno exigido aumenta com o risco. Como fogem do risco, esses administradores exigem retornos esperados mais elevados como compensação pelo maior risco.

Para o administrador **propenso ao risco** o retorno exigido diminui com o aumento do risco. Teoricamente, por gostarem do risco, esses administradores estão dispostos a abrir mão de parte do retorno para aceitar mais risco. Mas é improvável que esse comportamento seja benéfico para a empresa.

Uma boa parcela dos administradores financeiros são avessos ao risco, pois esperam um retorno mais pelo risco alto do investimento e são conservadores, pois evitam sempre que possível os riscos.

Para avaliarmos a função do administrador financeiro dentro da organização privada, vamos entender um pouco mais os tipos mais comuns de organizações privadas onde o mesmo pode atuar. Tais como: Firmas individuais, *partnerships* (sociedade por cotas) e sociedades por ações.

Assim, é possível definir as firmas individuais como sendo de apenas um proprietário, portanto, ele recebe todos os lucros para si e está acarretado pela responsabilidade ilimitada. Ele é independente e há uma facilidade maior de dissolução. Porém, é responsável a quitar dívidas com credores com bens pessoais caso seja necessário. Segundo Gropelli (1999, p. 22): a firma individual, portanto, tem limitadas oportunidades de crescimento, pois seu capital só pode ser expandido com recursos próprios.

As empresas caracterizadas como *partnerships* (sociedade por cotas), são empresas constituídas por um ou mais sócios. Estando mais presente nos ramos financeiro, de seguros e imobiliário. Em uma sociedade geral todos os sócios tem responsabilidade ilimitada e cada um é legalmente responsável por todas as dívidas da sociedade. Já na sociedade limitada, existe pelo menos um sócio com responsabilidade limitada. Este tipo de empresa pode captar mais recursos que uma individual, porém os proprietários podem ser obrigados a saldar as dívidas de outros sócios.

A sociedade por ações é caracterizada dominante no que concerne faturamento e lucros. Sendo seus proprietários os acionistas, que compram as ações da empresa formalizando uma parcela do capital social o tornando acionista (proprietário) tomando posse de uma parte da organização. Os acionistas elegem quem faz parte do conselho de administração, sendo eles que dirigem o mandato na organização, quem contratar ou demitir, assim como pela remuneração e monitoramento dos diretores e executivos. O lado bom da sociedade por ações é que os proprietários tem responsabilidade ilimitada, o que garante que não podem perder mais do que

investem. Por outro lado, os impostos são geralmente mais altos, pois o lucro da empresa é tributado e também há ausência de sigilo.

Gropelli (1999, p. 23) coloca da seguinte maneira:

O propósito de uma sociedade por ações é aumentar a riqueza dos acionistas, que elegem entre eles mesmos e pessoas externas a empresa uma junta de diretores para estabelecer as orientações gerais para a sociedade. Esses administradores têm por responsabilidade determinar uma estratégia de longo prazo para a empresa, especificando os objetivos a serem atingidos no futuro.

Pois bem, em uma empresa individual o papel do administrador financeiro ainda é fundamental, mesmo ela sendo de pequeno porte. O mesmo acontece em uma empresa com sócios, entretanto, na sociedade por ações o papel do administrador financeiro é mais relevante, pois trata de um desempenho maior para o investimento e financiamento para a maximização do valor das ações que os acionistas possuem.

Um dos focos principais do administrador financeiro é o fluxo de caixa. Para ele tomar qualquer decisão, ele precisa compreender e observar o que ocorre com sua movimentação. O fluxo de caixa é afetado pela depreciação e qualquer outra despesa que não seja desembolsável. Há dois tipos de fluxo de caixa financeiro na organização, um fluxo que a empresa dá mais atenção e outro que os acionistas dão.

O fluxo de caixa que é mais focado pela empresa é o fluxo de caixa operacional, e o mais focado pelos acionistas é o fluxo de caixa livre.

Pois bem, vamos entender um pouco como o fluxo de caixa é afetado pela depreciação. Os imóveis da organização perdem valor ao passar dos anos, e esta atribuição de perda de valor é atribuída pelo sistema modificado de recuperação acelerada de custos (MARCS). Contudo, é preferível um imóvel imobilizado de vida útil curta (período que um imóvel é depreciado). Gitman (2010, p. 96) ensina que:

Quanto mais curta a vida útil, mais rápida será a recuperação do fluxo de caixa criado pela depreciação. Dada a preferência do administrador

financeiro por uma entrada acelerada de fluxos de caixa, uma vida útil breve é preferível à outra prolongada.

O fluxo de caixa operacional de uma organização é o que ela gera por suas operações regulares, então pelo fato de ser gerado por sua produção de bens e serviços, acaba sendo o foco da própria organização. Já o fluxo de caixa livre de uma empresa é o montante de fluxo de caixa disponível para investidores (credores e proprietários), isto é, após a cobertura das necessidades operacionais e investimentos em ativos imobilizados líquido e ativo circulante líquido.

2.2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO A CURTO E LONGO PRAZO

O planejamento financeiro é fundamental para a organização, ele serve como mapa de orientação e controle dos movimentos que ela deve seguir. Há algumas ferramentas que devem ser consideradas para a tomada de decisão. Gitman (2010, p. 105) as descreve como planejamento de caixa e planejamento de lucros. Enfim, o planejamento financeiro é englobado pela ação de curto prazo que de certo modo implementa os objetivos estratégicos de longo prazo da empresa, que por sua vez, orientam o orçamento de curto prazo.

Os planos financeiros de longo prazo são caracterizados por ações financeiras ao decorrer de vários anos, mais comumente entre dois e dez anos. São estratégias formuladas pelo administrador para manter a empresa rumo a seu objetivo, determinam novas modificações em tal estratégia conforme novos dados são apresentados a ele ao longo dos anos. Gitman (2010, p. 106) leciona que:

Os planos financeiros a longo prazo fazem parte de uma estratégia integrada que, juntamente com os planos de produção e de marketing orientam a sua empresa em direção a suas metas estratégicas. Tais planos incluem proposta de dispêndio em ativo imobilizado, atividades de pesquisa e desenvolvimento, ações de marketing e desenvolvimentos de produtos, estrutura de capital e principais fontes de financiamento. Também podem constar o encerramento de projetos, ou linhas de negócios existentes [...]

Os planos financeiros de curto prazo são caracterizados pelo seu curto período de ação dentro da organização, referente de um a dois anos. Para o administrador financeiro poder elaborar uma estratégia fundamentada, ele usa informações sendo elas as principais: previsão de vendas e diversos dados operacionais e financeiros. Os principais itens a considerar são orçamentos operacionais, orçamento de caixa e demonstrações financeiras pró-forma. Gitman (2010, p. 108) diz o seguinte:

O planejamento de curto prazo começa com a projeção de vendas. Partindo dela, as empresas desenvolvem planos de produção que levam em conta os prazos de espera (preparação) e incluem estimativas da matérias-primas necessárias. Usando os planos de produção, a empresa pode estimar as despesas diretas de folha de pagamento, o desembolso com custo fixo das fábricas e as despesas operacionais. Uma vez realizadas essas estimativas, a empresa pode elaborar uma demonstração o resultado pró-forma e um orçamento de caixa.

Como foi dito, o administrador financeiro deve considerar as previsões de vendas na empresa em determinado período, para que possa analisar e desenvolver um planejamento devidamente adequado. Essas previsões podem ser obtidas com o departamento de marketing.

Assim, o administrador pode analisar o fluxo de caixa, o desembolso necessário para que ocorra o processo de fabricação do produto, observar o estoque e caso seja necessário procurar um financiamento para que sustente a produção dos produtos previstos. Entretanto, há dois fatores a serem considerados para que haja uma boa confiabilidade sobre a previsão de vendas. Tais como, análises e dados externos e internos da organização.

Uma análise externa é baseada em indicadores como o PIB (Produto Interno Bruto), construções de novos imóveis, confiança do consumidor e também a renda pessoal disponível do mesmo.

Uma análise interna é baseada em previsões de vendas por via dos canais que a própria empresa disponibiliza. Assim, analisar as previsões de vendas que os próprios funcionários desejam efetuar para o mês subsequente.

2.2.1 CAPITAL DE GIRO OU ATIVO CIRCULANTE

Dentro de uma organização o administrador financeiro tende a investir em determinado projeto, porém, ele precisa avaliar se deve investir em algo a curto ou longo prazo. E o capital de giro (como é conhecido) é caracterizado por ser movimentado a curto prazo na organização. Pois bem, ele é chamado assim porque é a unidade monetária que gira no dia-a-dia dentro da empresa e está envolvido diretamente com suas atividades.

Dentro do planejamento a curto prazo estão incluídos não apenas os ativos circulantes como também os passivos. O ativo circulante de uma empresa, é formado por vários elementos e dentre eles estão: estoques, contas a receber, caixa e títulos negociáveis. O passivo circulante é formado por elementos diferentes, sendo diferentes, como: contas a pagar a fornecedores, despesas e empréstimos bancários a pagar.

O ativo circulante representa a porção do investimento que circula, de uma forma para outra, na condução normal dos negócios. O passivo circulante representa o financiamento de curto prazo de uma empresa, uma vez que inclui todas as dívidas a pagar dentro de um ano ou menos.

Há um outro tipo de capital, sendo ele o capital de giro líquido. Este capital é formado pelo capital ativo circulante e o capital passivo circulante. Pois bem, o capital de giro líquido é formado pela diferença do ativo pelo passivo, ou seja, se subtrai o ativo circulante pelo passivo circulante.

Como pôde ser observado, o capital de giro até se transformar finalmente em dinheiro, o valor inicial do capital vai sofrendo acréscimos a cada transformação, assim, quando o capital retornar ao estado de dinheiro, ao completar o ciclo operacional, deverá estar maior que o valor inicial. O ciclo operacional é o processo que se dá a partir da produção de determinado produto até o recebimento de caixa que se dá pela venda do produto acabado.

Existe em torno desta ideia, o consenso que engloba a incerteza na decisão. Dentre eles, o risco e o lucro. Considerando bases normais da economia, os empréstimos a

longo prazo são mais caros do que curto prazo. Isto acontece pela incerteza dos credores que esticam prazos, pois com o longo período de empréstimo, existe o risco da incerteza da inadimplência e da inflação, que poderia acarretar no aumento de juros pelo prazo ser relativamente maior.

2.2.2 ORÇAMENTO DE CAIXA

O orçamento de caixa é uma forma para analisar as entradas e saídas previstas a empresa. Assim, é possível analisar as necessidades da empresa em um curto prazo, observando o planejamento de superávits e déficits do caixa. Este orçamento deve ser feito mensalmente, entretanto, varia muito de empresa para empresa, considerando muito o seu porte.

Alguns itens incluídos para observação de resultado dentro do orçamento de caixa estão os recebimentos, os desembolsos, fluxo de caixa líquido, saldo de caixa final, financiamento total necessário e saldo excedente de caixa.

Os recebimentos são todas as entradas de caixa da empresa em um determinado período. Os itens de recebimentos mais comuns são vendas à vista, cobranças de contas a receber e outros recebimentos em dinheiro. Já os desembolsos são todas as saídas de caixa em um determinado período, e entre eles estão os mais comuns: compras à vista, pagamento de fornecedores, pagamento de alugueis, folha de pagamento, pagamento de imposto, pagamento de juros, pagamento de dividendos e recompra de ações.

O fluxo de caixa é o resultado obtido quando se subtrai as entradas de caixa (recebimento) e as saídas de caixa (desembolso) de um determinado período. O saldo de caixa final é o resultado da soma do saldo inicial de caixa com o fluxo de caixa. Por fim, ao se subtrair o saldo mínimo desejado pelo saldo de caixa final, é possível saber o financiamento total necessário ou o saldo excedente de caixa. Esse financiamento seria necessário para cobrir os fundos da empresa caso o valor fosse negativo, do contrario o saldo excedente seria um lucro da empresa que poderia ser investido.

O planejamento de lucros usa conceitos e análises para projetar os lucros e a posição financeira geral da empresa. Acionistas, credores e a administração da empresa focam muito nas demonstrações pró-forma, que são formadas pelas demonstrações do resultado e balanços patrimoniais projetados ou previstos.

Segundo Gitman (2010, p. 115):

As abordagens à estimativa das demonstrações pró-forma se baseiam na crença de que as relações financeiras contidas nas demonstrações financeiras referentes ao passado da empresa permanecerão inalteradas no próximo período.

Uma forma para se obter o resultado da demonstração pró-forma, é a análise do método porcentagem das vendas, sendo um simples método para a previsão da demonstração de resultado. No qual, projeta as vendas e depois expressa os vários itens da demonstração do resultado como porcentagem daquele valor.

Uma abordagem para o entendimento do balanço patrimonial pró-forma, é a abordagem subjetiva. No qual, a empresa estima os valores de determinadas contas do balanço patrimonial e utiliza financiamento externo como valor de ajuste ou fechamento.

2.2.3 ORÇAMENTO DE CAPITAL

O orçamento de capital é um tópico que se encaixa em um planejamento futuro, que se estende a longo prazo. Atraindo muitos investidores a compras de bens ativos imobilizados, como por exemplo compras de terrenos, máquinas, equipamentos, edificações, pesquisas e desenvolvimentos afim de expandir as operações comerciais. Esta forma de planejamento, segundo Gropelli (1999, p. 119):

É uma ferramenta gerencial necessária. Uma das responsabilidades de um administrador financeiro é escolher investimentos com fluxos de caixa e taxas de retorno satisfatórios. Portanto, um administrador financeiro deve ser capaz de decidir se um investimento é um empreendimento valioso ou não e ser capaz de escolher, inteligentemente, entre duas ou mais

alternativas. Para conseguir isso, é necessário um sólido conjunto de procedimentos para avaliar, comparar e selecionar projetos. Esse conjunto de procedimentos é chamado de orçamento de capital.

Dito isso, Gitman (2010, p. 326) complementa da seguinte maneira:

Orçamento de capital é o processo de avaliação e seleção de investimentos de longo prazo condizentes com o objetivo empresarial de maximizar a riqueza dos proprietários. As empresas costumam fazer muitos tipos de investimentos a longo prazo, mas os mais comuns entre as indústrias são em ativos imobilizados, que abrangem terrenos, instalações e equipamentos. Esses ativos, as vezes chamados de ativos geradores de lucros, costumam dar a base à rentabilidade e ao valor do negócio.

Um investimento de capital é a retirada de fundos (capital) e investido em um bem, na expectativa de retorno a um prazo superior há um ano. Já um investimento operacional é a retirada de fundos (capital) e investido em um bem na expectativa de retorno em um prazo inferior há um ano.

As decisões de investimentos devem ser tomadas cuidadosamente com base em informações bem analisadas, pois comprometem os recursos de uma empresa por longo tempo e seu retorno pode ser apenas estimado no presente, o que gera incertezas na tomada de decisões.

Para que haja um investimento de capital na organização, é necessário um procedimento para que o mesmo ocorra. Sendo necessário saber se o processo é viável ou não, para ser aceito. Tal procedimento é chamado de processo de orçamento de capital, incluindo em suas etapas: Geração de proposta, revisão e análise, tomada de decisão, implementação e acompanhamento.

Pois bem, em suma, é gerado propostas de investimentos em todos níveis da organização e devidamente cuidada pelo administrador financeiro. Então é feito uma revisão e análise dos investimentos a serem considerados, levando em conta a viabilidade econômica dos mesmos. Após, é submetido aos superiores para a tomada de decisão, caso seja uma sociedade por ações, seria imposta ao conselho de administração. Subsequente, é submetida a tomada de decisão do investimento, onde será aceita ou negado a proposta.

Caso seja aceito, ocorre a implementação, que seria a ocorrência do investimento e implementação do projeto. Por fim, o acompanhamento que é o monitoramento do projeto, avaliando os custos e benefícios, caso os resultados efetivos sejam diferentes daqueles projetados é necessário a tomada de providências.

Quando se é efetuado um investimento, primordialmente é desembolsado uma quantia inicial para começar a mover o projeto. Essa quantia é chamada de investimento inicial. Gropelli (1999, p. 334) diz que:

O custo inicial, ou custo do investimento inicial é simplesmente o custo efetivo para se iniciar um investimento. Uma vez que os administradores saibam quanto custa o funcionamento de um projeto, eles podem comparar o investimento inicial com os benefícios futuros e julgar se o projeto deve ser implementado.

Após acontecer o investimento inicial, o administrador financeiro deve ter em mente em quanto tempo tal investimento terá o devido retorno para o capital da organização. Este retorno é definido com payback. Gropelli (1999, p.136) diz o seguinte:

O número de anos necessários para recuperar o investimento inicial é chamado de período de recuperação do investimento (payback). Se o período de payback encontrado representa um período de tempo aceitável para a empresa, o projeto será selecionado.

Pode ser observado que há muitas variáveis a serem consideradas, a função do próprio administrador financeiro é saber avaliar todas e onde melhor investir. Sem esta função na organização, fica imprevisível saber o seu futuro.

2.2.4 FINANCIAMENTO DE CAPITAL

Um financiamento é como se fosse um empréstimo para uma organização, sendo assim, uma instituição seja ela financeira ou não, fornece uma quantia financeira a uma determinada empresa para que possa investir o capital a ela “emprestado” em

algo pré-determinado. O financiamento não é considerado um empréstimo, pois não é investido em algo que a empresa recebedora deseja, mas sim em algo já tratado em contrato. Entretanto, é chamado comumente pelo termo “empréstimo”, mesmo não sendo considerado um. Há dois tipos de financiamentos, o de longo prazo e de curto prazo.

Os financiamentos de curto prazo são feitos devido a empresa estar com um fluxo de caixa deficitário para cobrir as despesas. Com o financiamento a curto prazo, é possível antecipar as devidas entradas de caixa, podendo pagar as dívidas. Gropelli (1999, p. 330) diz que:

O objetivo do financiamento de curto prazo é evitar o de longo prazo, o qual resultaria em excesso de fundos ociosos. O empréstimo de curto prazo, entretanto, preenche temporariamente o vazio das necessidades de financiamento de uma empresa. Dessa maneira, as despesas para suportar fundos ociosos são evitadas.

A maioria de captações financeiras é por meio de intermediários financeiros, como instituições financeiras, bancos e mercados monetários. Tomando como base de financiamento o banco, por exemplo, as empresas não são obrigadas a tomar empréstimos de bancos, entretanto, as mesmas mantêm um certo relacionamento com eles para fecharem acordo de financiamento a qualquer momento, pois facilitam no processo de concessão de empréstimo e reduzem a papelada e o desperdício de tempo nas negociações.

Existe um método alternativo para tomada de financiamento a curto prazo, conhecido como crédito comercial. Que é um empréstimo indireto a um cliente que compra bens de um fornecedor, então o vendedor fornece os bens e espera o pagamento após um prazo determinado.

O financiamento a longo prazo geralmente é requisitado por uma empresa que está crescendo, pois como é empreendido a longo termo, é necessário muito tempo para ela se expandir. Comumente quando necessitam de equipamentos novos, equipamentos para gerar projetos de pesquisas e mudam sua capacidade de produção. Quando se é implementado um financiamento a longo prazo, ajuda a

maximizar sua riqueza. Conforme a organização cresce, ela tende a gerar mais lucros e quanto mais ela investe, maior é a depreciação. Quando o administrador financeiro determina em que ela deve investir, ele deve avaliar vários diferentes meios de financiamento para tal investimento. Gropelli (1999, p. 338) fala que:

As necessidades de financiamento a longo prazo de uma empresa dependem do ritmo que ela espera crescer, da taxa de inflação e da sua postura para competir com sucesso no mercado. Reconhecer a obsolescência das linhas de produtos e dos equipamentos e investir para manter-se lado a lado com os novos desenvolvimentos exige um planejamento financeiro de longo prazo.

Na maioria dos casos o investimento externo das organizações é feito pela emissão de ações e títulos. O sucesso de um bom financiamento é o valor que mercado atribuirá a esses títulos. Empresas que atribuem riscos no desenvolvimento de seus negócios, podem financiar suas operações de longo prazos emitindo ações e títulos no qual os retornos esperados sejam suficientemente elevados para atrair os investidores.

Empresas de grande porte possuem mais facilidades neste assunto de emissão de títulos e ações. Se uma determinada organização mostra capacidade de aproveitamento de crescimento, ela possuirá melhores chances de vender suas ações aos investidores.

2.2.5 CUSTO DE CAPITAL

O custo de capital é a taxa de retorno do investimento do mesmo, ou seja, a consideração do retorno é fundamental para o financiador do projeto em que investiu seu capital, pois será o retorno do capital investido, seja por meio de terceiros ou capital próprio onde obterá sua lucratividade. A formulação deste conceito é feita para se fazer uma previsão sobre o retorno do investimento, saber se é viável ou não.

Alguns fatores claramente interferem no custo de capital, e por consequência interferem nas tomadas de decisões do orçamento de capital, onde haverá a existência do risco, assim Gitman (2010, p. 402) diz que existem hipóteses básicas que entrelaçam o risco e o imposto de renda, sendo eles: o risco econômico, risco financeiro e os custos relevantes. Onde os descrevem como:

1. Risco Econômico - [...] Essa hipótese significa que a aceitação de um projeto por uma empresa não afeta sua capacidade de cobrir os custos operacionais.
2. Risco Financeiro - [...] Essa hipótese significa que os projetos são financiados de tal maneira que a capacidade de cobertura de custos de financiamento pela empresa não se altera.
3. Custos Relevantes são aqueles após os impostos de renda. Em outras palavras, o custo de capital é medido depois do imposto de renda. Essa hipótese é coerente com o enfoque adotado na tomada de decisões de orçamento de capital.

Existe certa relação entre o financiamento de capital próprio e o capital de terceiros de um determinado projeto. Um projeto quando é financiado com o capital de um banco, por exemplo, após um determinado tempo se houver a necessidade de um financiamento para outra ocasião a empresa tende a efetuar a retirada do capital próprio para inserir como investimento no projeto. Isto é uma cominação que muitas empresas usam, e é um termo chamado de estrutura ideal de capital.

Gitman (2010, p. 402) dá um exemplo, supondo que o melhor projeto projetado no dia atual custe R\$100.000,00 e sua duração seja 20 anos com uma taxa interna de retorno (TIR) de 7% com uma fonte de capital de terceiros de financiamento de 6%, é plausível investir neste projeto, pois o retorno é superior ao investimento.

Caso a empresa decida investir uma semana mais tarde com o capital próprio a mesma quantia e duração, com uma TIR de 12% e um financiamento de 14%, não seria viável, pois a taxa de retorno seria menor que a quantia financiada.

Contudo, Gitman (2010, p. 402), seguindo o raciocínio de inter-relação de capital próprio e capital de terceiros, diz que não é proveitoso descartar o investimento no

projeto com o capital próprio e sim ponderar o custo de cada fonte de financiamento por sua proporção ideal, obtendo assim um custo médio ponderado de capital.

Tal que, dividindo o financiamento meio a meio, 50% do capital de terceiros e 50% de capital próprio e assim obteria um custo médio ponderado de 10%, $[0,50 \times 6\% = 3\%] + [0,50 \times 14\% = 7\%]$ no qual esses 10% que seria o financiamento, seria menor que os 12% da taxa interna de retorno. Então o projeto que seria viável seria o segundo que daria mais lucratividade no retorno.

As fontes de fundo de longo prazo proporcionam um financiamento permanente, tais como capitais de terceiros de longo prazo, emissão de ações preferenciais, emissão de ações ordinárias e retenção de lucro. Não se é esperado que todas empresas tenham todos esses tipos de captação de recursos de fundo a longo prazo, entretanto, é viável (e esperado) que obtenham pelo menos um tipo de tais recursos de captação de fundos.

Pois bem, analisemos primeiramente o custo de capital de terceiros. Ele é o custo calculado após o imposto de renda, toda via, há métodos para se calcular antes do imposto de renda e tais formas são constituídas por cotação, cálculo e aproximação.

A cotação de custos quer dizer que os recebimentos líquidos com a venda de uma obrigação são iguais a seu valor de face e uma segunda forma deste tipo de cotação é o retorno esperado até o vencimento (YTM) de uma obrigação com risco semelhante.

O calculo do custo é outro enfoque, no qual se é obtido pelo calculo da taxa interna de retorno (TIR) dos fluxos de caixa das obrigações. Observando pelo lado do emissor da nota, seria o custo até o vencimento dos fluxos de caixa associados à dívida.

A aproximação de custo é uma forma relativamente mais simples para efetuar o calculo do custo de capital de terceiros antes do imposto de renda. Obtendo uma formula de fácil compreensão, sendo ela:

$$k_d = \frac{I + \frac{\$ 1.000 - N_d}{n}}{\frac{N_d + \$ 1.000}{2}}$$

Onde:

I = Juros anuais em dólar;

N_d = Recebimentos líquidos com a venda dos títulos (obrigação)

n = número de anos até a data de vencimento das obrigações.

O custo do financiamento antes do imposto de renda não é medido com exatidão, por isso é necessário efetuar após o cálculo do imposto. Com tudo, foi visto que é possível saber seu resultado sem efetuar o cálculo do imposto de renda. Uma boa fórmula para quem sonega o imposto.

O cálculo após o imposto de renda deve ser efetuado, pois Gitman (2010, p. 407) diz que os juros do capital de terceiros são dedutíveis para fins de apuração do imposto de renda devido, reduzem o lucro tributável da empresa e o custo de capital de terceiros depois do imposto de renda, k_i , pode ser encontrado multiplicando o custo antes do imposto de renda, k_d , por 1 menos a alíquota do imposto de renda, T , como mostra a equação:

$$k_i = k_d \times (1 - T)$$

Gitman (2010, p. 407) cita um exemplo, onde a alíquota de imposta de renda de uma empresa é 40% e o custo de capital de terceiros é 9,4% antes do imposto de renda e após a aplicação da equação, após o imposto de renda o resultado é 5,6%. Pois $[9,4\% \times (1 - 0,40)]$.

As ações preferenciais têm seus lucros divididos entre os acionistas que as possuem, antes de qualquer distribuição entre os demais acionistas ordinários. Seus dividendos são geralmente especificados em dólares, portanto, supondo que haja

uma ação preferencial com dividendo de \$4 dólares, devem ser pagos \$4 dólares anualmente por ação preferencial.

Os dividendos, às vezes, são especificados sob uma forma de taxa anual. Essa taxa nada mais é, que uma representação do valor de face do título ou ação do dividendo anual. Gitman (2010, p. 407) toma como exemplo uma ação preferencial com dividendo no valor de 8% com seu valor de face de \$50, no qual se deve pagar um dividendo anual de \$4. Assim, $(0,08 \times \text{valor de face } \$50 = \$4)$.

O custo de ações preferenciais é o resultado entre o valor do dividendo da ação pelo valor do recebimento líquido com a venda dela pela empresa. Este recebimento líquido corresponde ao valor a ser recebido pela empresa menos quaisquer custos de lançamentos.

Há uma equação que pode ser representativa para o melhor entendimento do resultado, na qual, indica o custo de ações preferenciais, K_p , o dividendo anual em dólares, D_p , e o recebimento líquido com a venda das ações, N_p , como é mostrada na figura abaixo:

$$k_p = \frac{D_p}{N_p}$$

Tomando como base o exemplo de Gitman (2010, p. 408), onde é dito que há possibilidade de uma emissão de ação preferencial no valor de 10% e que espera efetuar sua venda pelo valor de face de \$ 87. O custo de emissão e venda da ação está previsto para ser \$ 5. Após, é necessário determinar o valor do dividendo anual, que ficaria no valor de \$ 8,70 $(0,10 \times \$ 87)$.

Os recebimentos líquidos por cada ação com a venda proposta são iguais ao preço de venda menos o valor de previsão da ação, que seria \$ 82 $(\$ 87 - \$5)$. Onde D_p , que é o dividendo, seria \$ 8,70, e os recebimentos líquidos que é N_p , de \$ 82, e assim obtemos o custo das ações preferenciais. Sendo ela de 10,6%, onde $(\$ 8,70 / \$82)$.

3 O ADMINISTRADOR FINANCEIRO NO ÂMBITO INTERNACIONAL

3.1 ORGANIZAÇÕES MULTINACIONAIS

Muitas pequenas empresas nos dias de hoje conseguem sobreviver e gerar uma grande porcentagem de lucratividade. Conforme seus crescimentos, elas ocasionalmente podem se tornar uma empresa multinacional (EMN). Em vista disto, as finanças internacionais influenciam como forma de um grande elemento na administração das EMNs.

Gropelli (1999, p. 472) trata as multinacionais de uma forma mais concreta, onde afirma que, uma corporação multinacional é assim chamada, quando a própria faz suas operações em um ou mais países estrangeiros, atividades quais geralmente se concretizam acima de 30% de suas atividades totais.

As multinacionais quando começam a operar em diferentes estados nacionais se deparam com muitas complicações, entre elas, as leis diferenciadas de cada estado, juntamente com restrições impostas pelos estados para as organizações operarem.

Estas complicações, são levemente explicadas por Ross (1995, p. 470), afirmando o seguinte:

[..] Esses fatores incluem taxa de câmbio, taxas de juros diferentes em distintos países, métodos contábeis complexos para operações internacionais, alíquotas de impostos de outros países, e a intervenção de governos estrangeiros. [..]

O conceito primordial de uma organização internacional é quando efetuam/ operam suas atividades, independentes quais sejam, em território estrangeiro. Com algumas definições em vista, Gropelli (1999, p. 472) expõe suas ideias de empresa internacional:

Uma empresa internacional pode ser definida como uma companhia que está envolvida na exportação/ importação de bens e serviços, ou uma companhia que tem ao menos uma filial (subsidiária) em um país estrangeiro com propósitos comerciais.

De uma forma simplificada, sem delongas, Hoji (2012, p. 564) nos ensina que empresas que produzem ou distribuem em mais de um país são chamadas empresas multinacionais. Tais empresas, investem em países ou regiões onde observam se há crescimento econômico e ampliação de mercado, visando um retorno de longo prazo.

A globalização é um termo muito utilizado atualmente. Em uma definição simples (no qual se encaixa todas empresas, sejam elas multinacionais ou não) é uma interação entre diversos países, que por ventura, englobam empresas de pequeno porte. No qual, eventualmente afeta o país em geral.

Hoji (2012, p. 564) em relação a globalização, afirma que:

O nível de globalização de um país pode ser medido pelo volume de comércio exterior (exportação e importação) em relação ao PIB (Produto Interno Bruto), pelo fluxo de investimentos estrangeiros diretos e indiretos e pelo fluxo de pagamentos de royalties associados às transferências de tecnologia.

Royalties é uma taxa paga de forma periódica pela organização franqueada para o franqueador. Esse valor é uma porcentagem do faturamento bruto obtido pela franquia, assim como, também pode ser quando uma empresa investe em uma empresa e depois cobra uma porcentagem do faturamento obtido na venda do produto ou serviço.

É possível observar que, a globalização está presente em nossas vidas, e para um administrador financeiro é equivalente necessário para o bom entendimento do mercado atual internacional. Sendo que, na economia globalizada empresas de diversos países competem com outras de diferentes regiões (países) diariamente, sendo em relação a preços ou qualidades de seus produtos ou serviços. Pois, um quesito principal beneficiário da globalização é o barateamento de produto.

3.1.1 SUBSIDIÁRIAS E FILIAIS DAS MULTINACIONAIS

Em muitos países, pode haver a existência de uma corporação estrangeira operando como subsidiária ou filial, em que ambas são semelhantes a sociedade por ações (corporation) norte-americana. Gitman (2010, p. 687) complementa, nos ensinando que as organizações situadas em território estrangeiro são empresas S.A (Société Anonyme) e A.G (Aktiengesellschaft).

Entretanto, para conseguir operar em outro país, as organizações têm que possuir contratos de Joint Venture com investidores privados ou órgãos governamentais do país anfitrião. Assim, Gitman (2010 p. 687) define Joint Venture como uma parceria na qual os participantes concordam em contribuir com volumes específicos de capital e conhecimento em troca de participações específicas na propriedade e no lucro.

Para organizações multinacionais, existem algumas obrigações, sendo elas requisitadas pelo país anfitrião da subsidiária ou filial existente em tal país, tais como os impostos, entretanto, essas tributações são levemente diferenciadas do ambiente nacional, e também são pagos ao país onde as empresas estariam situadas em âmbito internacional.

Gitman (2010, p. 688) argumenta que umas das responsabilidades básicas das empresas multinacionais é a tributação, levando em consideração que cada país adota políticas fiscais diferentes. Assim, ele cita uma exemplificação do funcionamento do lucro da multinacional frente as políticas presentes no país anfitrião das subsidiárias ou filiais:

A American Enterprises, uma EMN com sede nos EUA e fabricante de maquinário pesado, tem uma subsidiária no exterior que lucra \$ 100.000 antes do imposto de renda local. Todos os fundos do imposto de renda ficam disponíveis para a matriz sob forma de dividendos. As alíquotas aplicáveis são: 35% sobre os lucros no exterior, 10% de retenção de dividendos remetidos e 34% de imposto de renda nos Estados Unidos.

Lucro da subsidiária antes do imposto de renda local	\$ 100.000
Imposto de renda no exterior a 35%	- 35.000
Dividendo disponível a declarar	\$ 65.000
Imposto retido sobre os dividendos a 10%	- 6.500
Dividendos recebidos pela EMN	\$ 58.500

Com base no exemplo apresentado, é possível observar a quantia elevada de tributos que podem existir em relação a empresas subsidiárias. Contudo, no exemplo ainda existe o imposto de 34% dos Estados Unidos que não foram tributados. Isto ocorreu, pois os \$ 34.000 (34% de \$ 100.000 = 34.000) foram considerados como crédito fiscal.

Crédito fiscal é um benefício que as organizações multinacionais recebem do país em que é situada a sede, pela tributação que eles devem pagar no exterior para o país em que se é situada a subsidiário ou filial. Considerando isto, se observarmos os impostos pagos para o país em que a subsidiário se encontra, sendo em seu total \$ 41.500 (\$ 35.000 + \$ 6.500), este valor é usado como crédito fiscal, então, se comparado com os \$ 34.000 de impostos no EUA, é um valor superior. Portanto, o valor de crédito fiscal cobre os valores dos impostos a serem pagos no EUA, se tornando assim, um valor nulo.

3.2 MERCADO DE CÂMBIO

Tendo em vista a vasta amplitude dos meios comerciais, a venda ou compra de mercadorias entre países, o mercado de câmbio não poderia deixar de existir em meio a ele. O mercado de câmbio nada mais é que, um mercado que efetua a troca de moedas de diferentes países.

Tomamos como base este exemplo, se o Brasil exportar uma mercadoria para os Estados Unidos, entrará para nós o dólar como moeda, pois a venda se efetuará com o dólar (que é a moeda comercializada no EUA e mais comumente no mundo). Como o dólar não é a moeda corrente no Brasil, é necessário efetuar sua troca.

É neste momento em que o mercado de câmbio entra. Ele efetua a conversão do dólar estadunidense pelo real, para que o real possa ser comercializado dentro do país.

Ross (1995, p. 471) observa que o mercado de câmbio é, sem dúvida, o maior mercado financeiro do mundo. Ainda assim, faz uma colocação em que, é o

mercado no qual a moeda de um país é trocada pela moeda de outro país. Poucas moedas são colocadas em termos, em uma transação internacional. Tais como, o dólar (\$), o marco alemão (DM), a libra esterlina britânica (£), o iene japonês (Y), o franco suíço (SF) e o franco francês (FF).

Analisando estas perspectivas, Hoji (2012, p. 565) faz uma complementação a que Ross afirma, sendo: em nenhum país do mundo existe um mercado de câmbio totalmente livre, pois as autoridades monetárias interferem nesse mercado para adequar o equilíbrio entre os diversos fatores econômicos.

Entrelaçando estes pensamentos, Hoji (2012, p. 565) ainda conclui que o Brasil tem sua taxa de câmbio vinculada ao dólar, isto é, para transacionar em outras moedas além do dólar (marco alemão, iene, etc.), se converte primeiramente a moeda em questão para o dólar e, em seguida, para a moeda brasileira e vice-versa.

Não existe um local específico onde haja a reunião dos participantes do mercado de câmbio. Assim, estão situados nos principais bancos comerciais e de investimentos espalhados pelo mundo. Caracterizando o mercado de câmbio como um mercado de balcão. Eles se comunicam por meios eletrônicos, tais como, computador, telefone, e umas das maiores redes de comunicação para transações internacionais, como SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications)

A SWIFT é uma cooperativa belga, que usa linhas de transmissão, em que, por exemplo, um banco situado em Nova Iorque pode enviar mensagens para um banco situado em Londres por meio dos centros regionais de processamento. Ross (1995, p. 632) nos ajuda a entender melhor como são os participantes neste mercado de câmbio:

1. Importadores que convertem sua moeda nacional em moeda estrangeira para pagar a aquisição de bens produzidos em outros países.
2. Exportadores que recebem moeda estrangeira e podem querer convertê-la em moeda nacional.
3. Administradores de carteiras que compram ou vendem ações e obrigações estrangeiras.
4. Corretores de câmbio que fecham ordens de compra e venda.
5. Operadores que fazem mercado em transações com moedas.

Com este pensamento, é possível concluir que praticamente todas as transações internacionais existem a relevância de troca de moedas. É necessariamente uma obrigação esta conversão de troca de moeda, pois no ambiente nacional de determinado país, só é possível a circulação para compra ou venda de produtos ou serviços com a moeda corrente do país.

3.2.1 TAXA CAMBIAL

A taxa de câmbio é o preço de uma moeda de um determinado país, pelo valor da moeda de outro país. Tomamos como base o real e o dólar. A taxa de câmbio as define como: Se a taxa de câmbio entre o real e o dólar estiver R\$ 3,00 reais, quer dizer que precisamos de R\$ 3,00 reais para comprar US\$ 1,00 dólar estadunidense.

Com isto, Hoji (2012, p. 566) define a taxa de câmbio como a relação de preços entre moedas de diferentes países.

Não possuindo diferentes ideias, Ross (1995, p. 472) concretiza nossos pensamentos, nos falando que a taxa de câmbio é simplesmente o preço da moeda de um país em termos da moeda de outro país. Nesta mesma linha de pensamento ele ainda afirma (concordando com Hoji), que na prática quase toda negociação de moedas se realiza em termos do dólar americano. Assim, tanto o franco francês como o marco alemão são negociados a preços cotados em dólar.

A variação cambial está bem presente na diferença entre os valores postos a nós pela taxa de câmbio. Há muitos fatores que interferem nos valores, por exemplo, a economia do país, no qual a inflação é espelhada para o aumento e diminuição da taxa cambial.

Os administradores financeiros necessitam prestar devida atenção na variação do câmbio. Hoji (2012, p. 567) toma como exemplo o seguinte raciocínio, supondo que em um determinado mês era preciso ter R\$ 4,00 para adquirir US\$ 1,00 e, no mês seguinte foi alterado para R\$ 6,00 para se obter US\$ 1,00.

A diferença entre os valores apresentados por Hoji, se chama paridade. Tal que, no exemplo citado, dizemos que existiu uma paridade de 4 reais por 1 dólar. Ainda, no mesmo exemplo, podemos colocar da forma que houve uma desvalorização da moeda brasileira, e uma valorização do dólar estadunidense.

Estratégias devem ser montadas conforme a economia externa e interna. Como se pode observar, dependendo da valorização, assim como, a desvalorização de uma moeda, é fundamental ter o conhecimento da variação conforme o mercado internacional exige para determinadas empresas existirem. Este pensamento é fundamentado conforme Hoji (2012, p. 570),

A variação cambial provoca impactos de formas diferentes sobre a situação patrimonial e a situação financeira de uma empresa. O aumento (ou redução) repentino e inesperado de valor equivalente em real de dívida contraída em moeda estrangeira, em consequência da brusca alteração da taxa de câmbio, pode induzir a interpretações equivocadas sobre a situação financeira de uma empresa.

De acordo com a taxa de câmbio, as transações de negócios são devidamente modificadas conforme sua necessidade. São definidas como sendo a vista, a termo e swap. Pois bem, Ross tem uma definição concretizada destes tipos de negócios. Ross (1995, p. 632) abrange nossos conhecimentos:

[...] Os negócios a vista envolvem um acordo a respeito da taxa de câmbio corrente, para liquidação em dois dias. Esta taxa de câmbio é denominada taxa de câmbio a vista.

Os negócios a termo envolvem um acordo a respeito de taxas de câmbio de hoje para liquidação no futuro. A taxa em questão é denominada taxa de câmbio a termo. Os prazos de vencimentos de negócios a termo variam entre 1 e 52 semanas.

Um swap é a venda (compra) de uma moeda estrangeira com um acordo simultâneo de recompra (revenda) da moeda numa data futura. A diferença entre o preço de venda e o preço de recompra é denominada taxa de swap.
[..]

Gropelli (1999, p. 479) tem uma terminologia para ajudar a compreensão dos tipos de transações de negócios, como a taxa a vista sendo o preço de uma moeda para

liberação imediata e a taxa a termo para uma liberação futura. Assim, quando você compra uma moeda no mercado a termo, você assina um papel, mas nada é trocado até o momento de liberação específico.

De forma geral, as operações de swap consistem na troca de taxas (ou preços) entre as duas partes, em que uma delas se obriga a pagar a outra determinada taxa sobre um valor de referência previamente acordado, recebendo, em contrapartida, uma taxa diferente calculada sobre o mesmo valor de referência.

3.3 RISCOS DAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS

Quando organizações multinacionais, ou quaisquer que sejam, operam fora do país, criam certos tipos de riscos como qualquer outro tipo de operação. Contudo, são riscos levemente diferenciados, levando em consideração fatores nada iguais a que uma empresa nacional correria por efetuar transações no próprio país com políticas vigentes e já estruturadas no mesmo.

O risco político é um fator no mercado internacional. Este risco existe quando o governo do país do devedor não permite a remessa de dinheiro para o exterior, em certos momentos. Caso isto aconteça, mesmo que a pessoa jurídica que esteja devendo tenha o recurso em moeda nacional suficiente para honrar o pagamento, não será possível adquirir a moeda da dívida para enviar para o exterior.

De uma forma diferente, para um melhor entendimento, Gitman (2010, p. 697), define os riscos políticos conceituando um pensamento diferente:

[...] risco importante com que se deparam as EMNs é o risco político, que diz respeito à possível implementação, por um governo anfitrião, de regras e normas específicas que possam resultar em descontinuidade ou expropriação das operações de empresas estrangeiras. Geralmente, o risco político manifesta-se sob forma de nacionalização, desapropriação ou confisco. Nesses casos, o governo do país anfitrião assume os ativos e as operações da empresa estrangeira, quase sempre sem indenização apropriada ou sem nenhuma indenização. [...]

Existem duas trajetórias possíveis para que o risco político ocorra, sendo as principais, o risco micro e macro. Em vista disto, podemos fazer as definições das mesmas. Em que, o risco macro diz respeito a mudanças políticas, revoluções ou adoção de novas políticas pelo governo do país anfitrião, e assim envolve todas as empresas estrangeiras ali situadas ao risco político. Nenhuma corporação ou país recebe tratamento diferenciado, ou seja, todos ativos e operações de empresas estrangeiras são assumidos de uma vez.

Por conta disto, o risco macro se refere a casos em que a ação é diretamente relacionada a empresa, um setor ou empresas de um país estrangeiro específico.

Há formas já existentes para eliminação possível deste risco, em todo caso, pelo menos minimizado. Tendo em vista este conceito, Hoji (2012, p. 564) conceitua que para isto ocorrer, é necessário a utilização de diversos instrumentos financeiros, conforme o caso, sendo eles: carta de crédito (confirmada no exterior ou no país do credor, conforme o caso), seguro de crédito para exportação, fianças bancárias internacionais e garantias de agências oficiais de fomento ao comércio exterior.

Pensando na possível extinção do risco político, diversas empresas multinacionais adotam uma forma preventiva sobre tal risco. De forma diferenciada, Gitman apresenta pensamentos diferentes de Hoji. Gitman (2010, p. 698) faz uma abordagem sobre o seguinte assunto:

Nos últimos anos, as EMNs vêm adotando diversas técnicas preventivas complexas segundo as quais especialistas usam dados históricos disponíveis para prever a probabilidade de desestabilização política em um país anfitrião e seus efeitos em potencial sobre as operações das multinacionais.

Em vista dos possíveis riscos políticos, existem abordagens para lidar com eles. Entretanto, há abordagens positivas e negativas. A partir disto, podemos definir as abordagens positivas como negociação prévias de controles e contratos operacionais, joint venture com o governo ou setor privado local, joint venture com bancos locais e muitas outras formas.

Contudo, as abordagens negativas são definidas como licenças ou restrições sobre patentes regidas por acordos internacionais, controle de matérias-primas externas e dos mercados externos, etc.

Como já foi levemente discutido, mas não em ambientação de risco, temos os riscos de câmbio. Tanto quanto a taxa flutuante, quanto a taxa fixa pode estar presente em tal risco.

Gitman (2010, p. 696), faz uma exemplificação de ambos os riscos na taxa cambial, como sendo a flutuante base para o exemplo. No qual, podemos considerar a relação entre o dólar norte-americano e a libra esterlina, observando que a força de oferta e demanda internacionais, além de elementos econômicos políticos, ajudam a formar as taxas spot e a termo entre as duas moedas.

Como as EMNs não pode controlar muitos desses elementos 'externos', acaba enfrentando variações em potencial das taxas de câmbio, tais variações, por sua vez, afetam receitas, custos e os lucros em dólares norte-americanos das multinacionais.

Toda via, para moedas com taxa de câmbio fixo, as valorizações ou desvalorizações oficiais, da mesma forma que as variações ocasionadas pelo mercado no caso de câmbio flutuante, podem afetar as operações da EMN e sua posição financeira em dólares.

Gitman apresenta uma perspectiva de seu pensamento quanto as taxas de riscos de câmbio. Contudo, contemplando este pensamento, Hoji traz juntamente uma base de conhecimentos para melhorar o conteúdo apresentado.

Hoji (2012, p. 565) conclui com uma ideia semelhante a Gitman, em relação a riscos de câmbio, complementando que:

O risco de câmbio pode ser definido como a variação inesperada e não quantificável da moeda estrangeira em relação à moeda local.

O risco de câmbio passa a existir, por exemplo, quando uma empresa exportadora brasileira contrata uma operação comercial em moeda estrangeira, pois as taxas de câmbio das datas de contratação e do recebimento poderão ser bastante diferentes. Ao mesmo de risco está o

importador brasileiro ou empresa que faz investimentos ou toma operações de crédito e moeda estrangeira. Esse risco deixaria de existir se a transação fosse feita em moeda brasileira.

Um outro risco pouco apresentado, mas não menos importante, é o risco que diz respeito a exposição econômica. Pois bem, este risco trata dos impactos que a economia traz as empresas, isto é, em relação as flutuações da taxa de câmbio sobre a organização.

Tendo em vista o que foi levantado, Gitman (2012, p. 696) conclui que todos as receitas futuras, portanto, os lucros, possam estar sujeitos a variações de taxa de câmbio, ficando claro que o valor presente dos lucros líquidos gerados em operações no exterior terá, como parte de seu risco diversificável total, assim, um elemento que refletirá a valorização ou a desvalorização de várias moedas em relação ao dólar norte-americano.

O risco como tudo apresenta, vai estar sempre presente em operações, quer sejam elas nacionais ou internacionais. Porém, foi sintetizado de maneira rápida uma forma para lidar com riscos políticos. Mas, na existência de mais fatores para combater os riscos, é sempre essencial aborda-los. De tal forma, obtemos uma forma de contrabalancear, ou por assim dizer, fornecer proteção contra os riscos.

O fator levantado, é mais como uma técnica implementada por organizações. Sendo ela, o Hedging. Há uma definição mais detalhada da mesma, Gitman (2010, p. 705) expõe sua ideia:

Na gestão de caixa internacional de caixa, essas estratégias abrangem iniciativas como tomar ou conceder empréstimos em diferentes moedas; firmar contratos nos mercados a termo, de futuros e/ ou de opções; e realizar operações de swaps de ativos/ passivos com outros participantes de mercados.

Assim, ainda podemos ter um conceito ainda mais completo com a explicação de Hoji (2012, p. 536) sobre Hedge, onde afirma que é uma ferramenta, ou instrumento que, no qual existe uma enorme variedade para implementação, que pode ser utilizado para minimizar os riscos contra oscilações de preços futuros de ativos,

taxas de juros, indexadores derivativos, e possibilitam evitar ou minimizar os desvios indesejáveis em relação aos objetivos projetados de lucro, preço, custo ou rentabilidade.

A objetividade de aplicação destas ferramentas para evitar desvios significativos das metas estabelecidas e assegurar o resultado projetado.

3.4 MERCADOS FINANCEIROS

3.4.1 EUROMERCADO

Com o passar do tempo, a quantia de empresas que se tornaram internacionais aumentaram drasticamente. E com isto, se criou o euromercado. Este tipo de mercado, existe para tornar possível os empréstimos de moedas a países, sendo tais moedas as de não origem do país solicitante.

Podemos citar, quando um país como o Brasil solicita dólares a este mercado, ou mesmo quando os Estados Unidos solicitarem Ienes do Japão. Essas moedas requisitadas são como meio de empréstimos.

Contudo, não são todas as empresas que podem ter acesso a este euromercado. Apenas EMNs pode efetuar empréstimos, aproveitando toda a variedade de instrumentos financeiros nele disponíveis.

Em uma forma mais básica de entendimento, dentro do euromercado, existe as euromoedas. Essas moedas, são depositadas em um determinado centro financeiro fora daquele país onde originalmente a moeda é originária. Por exemplo, a euromoeda mais utilizada é o eurodólar, estes são depositados em mercados financeiros fora dos Estados Unidos.

Com uma complementação da ideia sobre euromoedas, Gitman (2010, p. 691) afirma que o dólar norte-americano ainda predomina em diversos segmentos dos

mercados financeiros globais. Por exemplo, os bancos centrais de todo o mundo mantêm a maior parte de suas reservas em dólares.

3.4.2 MERCADOS DE OBRIGAÇÕES INTERNACIONAIS

Esses tipos de mercado são caracterizados pelos empréstimos por ele efetuados em âmbito internacional, assim, levemente diferenciado pelo euromercado que possui, contudo, propósitos similares. Gropelli (1999, p. 492) estabelece esta diferença:

Enquanto o euromercado cuida dos empréstimos de curto e de médio prazos, o mercado internacional de obrigações empresta fundos a longo prazo fora do país do tomador. Por exemplo, uma empresa no Brasil pode emitir debêntures de longo prazo, nomeadas em dólares americanos, em países europeus. Tais debêntures, nomeadas sempre em moedas mais importantes e emitidas fora do país tomador do empréstimo, são chamadas de obrigações ou títulos internacionais ou eurobonds.

Estas obrigações podem ser divididas em duas formas, sendo elas: obrigações estrangeiras e euro-obrigações (eurobônus). Assim, analisando de forma geral suas conceituações, Gitman (2010, p. 701) caracteriza uma obrigação estrangeira quando ela é vendida principalmente no país da moeda em que está denominada. E o eurobônus é quando uma obrigação internacional é vendida principalmente em países que não o da moeda em que está denominada.

Contudo, podemos analisar de outro ângulo estas caracterizações. Em que Ross (1995, p. 641), define obrigações estrangeiras como sendo obrigações emitidas por tomadores estrangeiros no mercado doméstico de obrigações de um determinado país. Frequentemente, recebem um apelido correspondente ao país de emissão. São denominados na moeda nacional do país.

Ainda, segue com o pensamento de que euro-obrigações são denominadas numa determinada moeda e emitidas simultaneamente nos mercados de obrigações de vários países. O prefixo “euro” indica que as obrigações são emitidas fora dos países cuja moedas são denominadas.

3.5 DECISÕES DE INVESTIMENTOS E FINANCIAMENTOS NO AMBIENTE INTERNACIONAL

No meio de amplo demonstrativo, relativo aos investimentos e financiamentos apresentados, podemos considerar um ambiente com uma enormidade superior ao nacional. O ambiente internacional engloba muito mais diversificação de implementação de investimentos em relação ao nacional. Considerando os lugares diversos de investimentos disponíveis as mãos de grandes empresários, não deixando de lado os meios de financiamentos impostos a eles por meio de ambientação global.

Podemos citar, em virtude disto, o investimento estrangeiro direto. Gitman (2010, p. 699) considera que este tipo de operação, consiste na transferência, por uma empresa multinacional de capital, de ativos gerenciais e técnicos de seu país a um país-sede anfitrião.

Com uma definição diferenciada sobre investimento direto, Gropelli (1999, p. 482) tem em vista que tal investimento se refere a propriedade acima de 10% de um investimento em um determinado país estrangeiro. Contudo, ainda nos ensina que a propriedade de um projeto menor do que 10% é chamada de carteira de investimento.

Para o investimento acontecer, sendo o mesmo, pela empresa fornecedora do capital, é necessário a examinação de diversos fatores no ambiente internacional. Com esta análise em mente, podemos citar como fatores os elementos ligados ao investimento da matriz em uma subsidiária e o conceito de impostos.

Gitman (2010, p. 700) indica um exemplo, que em caso de investimentos industriais, podem surgir questões quanto aos valores dos equipamentos que a matriz pode fornecer a subsidiária, e os valores se baseiam nas condições de mercado da economia hospedeira, ou seja, de modo geral o preço aplicável é o do país anfitrião.

Outro fator que influencia nos investimentos são os impostos, pois, eles podem complicar a mensuração dos fluxos de caixa a serem recebidos pela matriz porque podem surgir diferenças entre as definições dos lucros tributáveis.

Uma análise deve ser feita de antemão, a respeito dos investimentos internacionais. Organizações com o intuito de investir fora do país, devem levantar dados no mercado interno e observar se os retornos exigidos dos projetos internacionais devem ser maiores do que aqueles feitos em território nacional. Se deve obter a segmentação do mercado financeiro internacional e os riscos políticos externos, assim como controles cambiais e impostos, isto é, para uma base de dados bem fundamentada.

Uma organização internacional pode financiar projetos estrangeiros de três maneiras. Uma delas é a captação de recursos no seu próprio país e exportar os mesmos para financiar o projeto estrangeiro. Outro modo, é obter recurso por empréstimo no país em que o projeto é situado. E por último e não menos importante, tomar emprestado em um terceiro país, no qual o custo dos recursos é mais barato.

Como apresentado, há diversos modos de captação de recursos para financiar uma subsidiária de organizações multinacionais. Considerando tais meios, um deles é para obtenção de recursos financeiros para financiamento a curto prazo, são os mercados de euromonedas. Gitman (2010, p. 704) apresenta variáveis para captar tais meios:

As forças de oferta e demanda estão entre as principais determinantes das taxas de câmbio dos mercados de euromoeda. A taxa de juros normal de cada moeda é influenciada pelas políticas adotadas pelo respectivo governo 'local'. Por exemplo, as taxas de juros oferecidas no euromercado sobre o dólar norte-americano são fortemente afetadas pela taxa básica nos Estados Unidos, e as taxas de câmbio do dólar frente a outras moedas fortes são influenciadas pelas forças de oferta e demanda nesses mercados (e pelas taxas de juros).

Assim, é possível observar que para se captar os recursos de financiamentos de um mercado financeiro internacional, é necessária a devida avaliação das políticas

adotadas pelo governo anfitrião que oferece o empréstimo. Pois, a taxa a ser paga com o empréstimo pode variar de país para país, podendo não ser viável os recursos a serem captados.

A variação da taxa de empréstimos de cada país é determinada pelos riscos, regulamentação governamental e impostos a serem pagos.

4 CONCLUSÃO

Dentro de uma organização, a área financeira deve existir. Prioritariamente em uma organização de grande porte. O administrador financeiro irá fazer as devidas tomadas de decisões dentro do setor, avaliando projetos e analisando os fluxos de caixa disponíveis para honrar com suas obrigações e chegar até às metas pré-determinadas.

O planejamento de curto e longo prazo é uma ferramenta utilizada na administração financeira, para assim, poder investir em projetos que objetivam o melhor retorno com o menor risco a ser corrido. Juntamente com o financiamento, observando sempre a melhor captação de recursos com a menor taxa de juros a serem pagos a instituição que os forneceram.

Se tratando do planejamento dentro de uma organização, é relevante citar que sem o mesmo, não é possível criar uma visão das finanças a serem operadas. Pois bem, com o devido controle dos recursos que a organização disponibiliza, é possível visualizar opções de investimentos a curto e longo prazo a serem explorados. Manuseando, sempre os retornos de capitais que os investimentos disponibilizariam com o desenvolver dos projetos.

No mercado internacional as operações financeiras de uma organização têm algumas diferenças, como obtenção de recursos para financiamento de tipos específicos de mercados financeiros, assim como requisitar recursos ao país onde a organização gostaria de atuar. Para efetuar um investimento deve-se levar em considerações fatores como, por exemplo, taxa cambial, que pode variar de país

para país de acordo com sua flutuação, taxa que no âmbito nacional não é relevante.

Na ambientação internacional o administrador financeiro deve se adaptar a conhecimentos de culturas e políticas diferenciadas, isto é, em relação a que se está normalmente acostumado em seu país de origem. Tópicos levantados apresentam diferenciações em diferentes territórios, pois cada país possui um governo com mente diferente e com leis próprias, atribuindo diferentes padrões de tributação e demais obrigações que devem ser cumpridas.

A partir daí emerge a importância do administrador financeiro nas empresas privadas. Para assim, trazer uma maximização da lucratividade para a organização, sempre correndo o menor risco possível, automaticamente maximizando a riqueza de seus proprietários.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A.A GROPELLI; EHSAN NIKBAKHT. **Administração Financeira**. São Paulo: Saraiva, 1999.

GITMAN, J. LAWRENE. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2010.

HOJI, MASAKAZU. **Administração Financeira Orçamentária**. São Paulo: Atlas, 2012.

STEPHEN A. ROSS; RANDOLPH W. WESTERFIELD; JEFFREY F. JAFFE. **Administração Financeira. Corporate Finance**. São Paulo: Atlas, 1995.