

ESTUDO DE CASO 3 E SEMINÁRIO

1. OBJETIVO:

Promover a análise da qualidade do empreendimento projetado no seminário do **CASO 1**, considerando todos os dados de produção e vendas usados para formatação do **CASO 2** e que o negócio será desenvolvido no ambiente de uma **SPE**, com um sistema de captação de recursos em project finance. O funding da implantação será fundamentado em vendas e recursos captados de investidores e a comercialização será financiada por agente financeiro, fazendo para a **SPE** recursos em caixa ao final das obras.

Os trabalhos serão desenvolvidos pelo mesmo grupo de alunos que trabalhou nos **CASOS 1 e 2**.

Neste caso, a **SPE** captará recursos através de parcerias limitadas, conforme definido a seguir, até o limite de 85% dos recursos necessários para fechar a equação de fundos para implantação, na configuração de mais alto risco, relativamente à comercialização.

O restante dos recursos será aplicado na **SPE** pelo empreendedor, através de um vetor de securitização de participação pura.

Como a condição de captação está vinculada a uma configuração de alto risco para comercialização, pode ocorrer que não haja necessidade de ingresso da totalidade dos recursos do empreendedor. Assim, parte destes recursos ficará “stand by” para o empreendimento.

2.

Neste modelo de operação, considerar que a **SPE** fará a captação de recursos para suportar até 85% dos recursos necessários para fechar a equação de fundos para produção do empreendimento, através de TÍTULOS, que serão colocados para investidores.

Para estes TÍTULOS se oferece uma remuneração piso de 9% ano, efetiva em IGP, paga mensalmente, e uma remuneração variável equivalente a 5% da receita de vendas alcançada no empreendimento.

O investidor nestes TÍTULOS espera uma taxa de retorno mínima de 12% ano, efetiva em Ipca, de sorte que, dependendo da equação de pagamento do preço de venda das unidades e do formato de amortização dos TÍTULOS, se essa taxa mínima de atratividade não for alcançada, a **SPE** deverá pagar ao investidor um prêmio de resgate, na última amortização, para fazer a compensação.

3.

Os recursos do empreendedor ingressarão na **SPE** através de outros títulos, cujo retorno será equivalente aos recursos livres na **SPE** depois de pagar todas as suas obrigações.

4.

A apresentação no seminário deverá estar orientada também como sendo a de um CONSULTOR para um EMPREENDEDOR, mesmo que o grupo faça o papel de empreendedor e declare as decisões que tomou, orientado pelas informações do planejamento⁷.

⁷ O professor considera relevante para a nota de avaliação a clara distinção entre as informações de planejamento, mostrando alternativas, sua qualidade e riscos e a postura de decisão, de optar por uma certa rotina de ação.

O formato da apresentação dos dados de planejamento no seminário será decidido pelo grupo. Deverão estar claras, entretanto, as informações sobre: [i] – a caracterização da cobertura do caixa da **SPE** com a captação de recursos através dos dois títulos [ii] – os indicadores da qualidade do investimento nos dois títulos e [iii] – riscos de investir nos títulos, considerando desvios de comportamento no sistema empreendimento e conturbações no mercado.

Nas aulas, todas as dúvidas apresentadas pelos alunos, que mereçam complementos, ou esclarecimentos em maior detalhe sobre este texto, serão incorporadas para todos os alunos.