

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ - UFPR
COORDENADORIA DE INTEGRAÇÃO DE POLÍTICAS DE EDUCAÇÃO A
DISTÂNCIA DA UFPR
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA MICRO-EMPRESAS: PROPOSTA DE UM
CURSO A DISTÂNCIA

NATAL/RN

2011

DICKSON PESSOA DE LIMA

**CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA MICRO-EMPRESAS: PROPOSTA DE UM
CURSO A DISTÂNCIA**

Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização em Educação a Distância para obtenção do título de Especialista em Educação a Distância da Universidade Federal do Paraná – UFPR.

Prof(a). Orientador(a): Eleni Elizabeth Gotrifid Perotti.

NATAL/RN

2011
TERMO DE APROVAÇÃO

DICKSON PESSOA DE LIMA

**CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA MICRO-EMPRESAS: PROPOSTA DE UM
CURSO A DISTÂNCIA**

Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização em Educação a Distância para obtenção do título de Especialista em Educação a Distância da Universidade Federal do Paraná – UFPR. pela seguinte banca examinadora:

Eleni Elizabeth Gotrifid Perotti – professora orientadora

– professor relator

– professor convidado

Sumário

1 INTRODUÇÃO	3
2 JUSTIFICATIVA	6
3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	7
3.1 EAD.....	7
3.2 O curso.....	10
3.2.1 – Modelo do curso	10
3.2.2 – Duração do curso.....	10
3.2.3 – Os conteúdos.....	11
3.2.4 - Avaliação	37
3.2.5 - Objetivos.....	37
3.2.6 - Dinâmica das atividades.....	37
3.2.7 - Perfil dos alunos	37
3.2.8 – Número de alunos por turma	37
3.2.9 – Mediação pedagógica.....	38
3.2.10 – Ambiente Virtual.....	38
3.2.11 – Material Didático	38
4 METODOLOGIA.....	39
5 CONCLUSÃO.....	40
REFERÊNCIAS	41

1 INTRODUÇÃO

A captação de recurso para as organizações é uma ação complexa, que exige habilidades gerenciais e posicionamento mercadológico bem definido. Os recursos são colocados à disposição por instituições governamentais e instituições investidoras de capital privado, através de fomento reembolsável e não reembolsável. Essas instituições têm demandas internas com alto nível de exigência de retorno, quer seja financeiro, econômico, social ou cultural, dado a grande concorrência, nível de profissionalização e perspectiva de retorno das empresas que buscam por esses recursos para alavancagem dos seus projetos.

O direcionamento por uma administração baseada em estratégias bem definidas, com planos táticos coerentes e ações bem geridas, permite que as organizações tenham um posicionamento mercadológico diferenciado, com metas plausíveis e com nichos de atuação bem definidos, tornando-as mais competitivas, inclusive na captação de recursos.

Avaliar as linhas de fomento disponíveis e traçar estratégias para a captação desses recursos, alinhadas ao planejamento geral da organização requer um acompanhamento pontual do planejamento estratégico, tático e operacional, são estes os meios mais eficientes para suportar as pressões da concorrência captadoras desses recursos e as pressões do investidor. Determinadas regiões colocam-se constantemente em desvantagens frente a outras que buscam por esses recursos.

Nesta perspectiva as estratégias de captação de recursos nas empresas devem estar em consonância com a estratégia geral da organização, visando à adequação do planejamento geral à captação de recursos disponíveis.

As organizações e instituições presentes na região Agreste do Estado do Rio Grande do Norte são catalisadores de desenvolvimento econômico e social e na maioria carentes de recursos técnicos, estruturais, de mão de obra especializada e também de recursos financeiros que possam promover alavancagem operacional e sustentabilidade.

Percebemos que a sociedade vem ao longo da história passando por diferentes etapas de mudanças no modo de viver, produzir e expressar-se, passando por medos, crises, incertezas, misérias, epidemias, guerras, conflitos étnicos, ideológicos, religiosos, bem como, por avanços científicos e tecnológicos que se destacam nas sociedades atuais. As mudanças se refletem, também, na maneira como construímos e compartilhamos o conhecimento. Com todo o avanço científico e tecnológico hoje existente, houve uma transformação nas formas de construção, transmissão e armazenamento do conhecimento. Atualmente, vivemos na Sociedade da Informação e temos acesso ao conhecimento por meio da oralidade, da escrita, da audiovisualidade e da hipertextualidade. Estas tecnologias estão afetando profundamente a educação tradicional. Esta sempre esteve e continua presa a lugares e tempos determinados: escola, salas de aula, calendário escolar, grade curricular, salas de treinamento, etc., a escola, instituição secular mantém nas suas salas de aula a mesma distribuição espacial do século XIX. Mesmo que ainda resista às mudanças, a escola precisou atualizar-se, incorporando em sua prática as NTIC. Inicialmente vieram à televisão, depois o vídeo e mais recentemente, o computador. O uso do computador na Educação tem como objetivo tornar a educação mais ativa e ao mesmo tempo gerar novas formas de organização no processo de ensino-aprendizagem, sendo que o mesmo vem se expandindo, seja como objeto de ensino, seja como instrumento de ensino.

As tecnologias estão trazendo novas formas de ensino-aprendizagem. Apesar da resistência institucional, as pressões pelas mudanças são cada vez mais fortes. As empresas estão muito ativas na educação on-line e buscam nas universidades mais agilidade, flexibilização e rapidez na oferta de educação continuada. Os avanços na educação à distância com a LDB e a Internet estão sendo notáveis. A LDB legalizou a educação à distância e a Internet lhe tirou o ar de isolamento, de atraso, de ensino de segunda classe. A interconectividade que a Internet e as redes desenvolveram nestes últimos anos está começando a revolucionar a forma de ensinar e aprender.

As redes, principalmente a Internet, estão começando a provocar mudanças profundas na educação presencial e a distância. Antes a EAD era uma atividade muito solitária e exigia muito autodisciplina. Agora com as redes a EAD continua como uma atividade individual, combinada com a possibilidade de comunicação instantânea, de criar grupos de aprendizagem, integrando a aprendizagem pessoal com a grupal.

A educação presencial está incorporando tecnologias, funções, atividades que eram típicas da educação à distância, e a EAD está descobrindo que pode ensinar de forma menos individualista, mantendo um equilíbrio entre a flexibilidade e a interação.

Tendo em vista a demanda latente dessa região, suas potencialidades, sua cultura, a vocação da sua gente e a possibilidade de se usar a EaD para fomentar o aprendizado, o presente trabalho propõe disponibilizar uma ferramenta para capacitar e minimizar as dificuldades de captação de recurso para as organizações, instituições e micro e pequenas empresas e buscar na estratégia empresarial uma forma de viabilizar a captação dos recursos existentes no mercado. Mais especificamente propomos estruturar um curso de capacitação à distância visando promover à viabilidade de acesso ao crédito através do realinhamento das estratégias empresariais e adequação dos modelos de gestão. Este curso de capacitação à distância deverá prover conhecimentos em Economia, Gestão e Finanças aos empresários, proporcionando a esses uma fundamentação teórica para a melhoria das suas estratégias, facilitando a busca de capital de terceiros.

2 JUSTIFICATIVA

A falta de cultura empreendedora, as dificuldades técnicas e profissionais para a captação de recursos financeiros disponíveis no mercado, e o amadorismo das instituições e empresas do Agreste do Estado do Rio Grande do Norte, são fatores que dificultam a expansão e a sustentabilidade econômica e social desta região, aliados a esses fatores existem outros agravantes como: as dificuldades estruturais, estradas, telecomunicações, etc.

O acesso ao crédito é certamente fator impulsionador de sustentabilidade, crescimento econômico e de promoção humana, mudando todo um cenário social. Para tanto é preciso que as organizações estejam com suas estratégias bem articuladas, com o modelo de gestão bem definido e em consonância com a perspectiva dos investidores das instituições públicas e privadas.

As condições e meios de acesso à informação, as ferramentas de gestão, as estratégias empresariais, a captação de recursos e a cultura empreendedora para as microempresas da região são fatores preponderantes à promoção de novos negócios e impulsionadores dos já existentes. Traçar ações de capacitação para o acesso ao crédito privado e aos subsídios governamentais para as empresas e instituições do Agreste Potiguar tendo em vista o aumento da capacidade econômica dessa região são a justificativa desse trabalho.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 EAD

As Instituições de Ensino ultrapassando o papel de centros transmissores de conhecimentos teóricos passam a se constituírem, também, elos de aperfeiçoamento de profissionais com conhecimentos específicos requeridos pela sociedade na busca de aproximação da Academia com a realidade empresarial, cada vez mais dinâmica em função das inovações tecnológicas e volatilidade do mercado mundial. A informática com seus conteúdos atraentes, ambientes multimídias que favorecem uma atividade exploratória e lúdica, é capaz de instigar o aluno ao desejo de investigar, descobrir além de aumentar a possibilidade de pesquisa, ao mesmo tempo em que requer operações intelectuais que vão do uso da palavra, da escrita, capacidade de comparar e diferenciar, atenção, abstração e passa para formas de organizar o pensamento e a ação. Neste contexto a EaD permite quebrar o paradigma da educação em sala de aula possibilitando um modelo de ensino aprendizagem dinâmico e adequado às necessidades do “aluno”, facilitando o acesso às informações e ao conhecimento.

As mudanças viabilizadas pela comunicação digital fazem com que as práticas pedagógicas sejam constantemente repensadas, pois o conhecimento e a aprendizagem passaram a acontecer em todo momento e por meio de inúmeras possibilidades, sobretudo em função da infinidade de mídias e tecnologias disponíveis.

A história revela que, várias instituições passaram a reconhecer a importância da capacitação e que vêm investindo cada vez mais no desenvolvimento de seus funcionários. Estes precisam estar sempre atualizados, de forma que consigam acompanhar a velocidade das mudanças com eficácia. Com esta crescente necessidade de qualificação de pessoal, surgem a cada dia novas tecnologias da informação que, aliadas às modernas técnicas educacionais, permitem um maior aperfeiçoamento das pessoas. Uma

das alternativas que vem sendo utilizada nos treinamentos empresariais é o Ensino a Distância (EAD), esta valorização da Educação à Distância ocorre devido à crença na sua capacidade de cumprir metas de instrução com uma baixa razão custo/benefício e largo alcance territorial.

As Novas tecnologias da informação e comunicação (NTIC) evoluíram significativamente nos últimos 30 anos. Com elas, as noções de tempo e de espaço ganharam novas dimensões e tiveram reflexos diretos na educação. A linha que antes distinguia o ensino presencial do ensino a distância está a cada dia desaparecendo e faz surgir uma nova realidade. Hoje a educação presencial utiliza recursos tecnológicos oriundos da educação à distância que por sua vez utiliza-se de técnicas de ensino e procedimentos da educação presencial, criando assim um ambiente de educação mediada para a aquisição do conhecimento. O ambiente informático, que integra simultaneamente diversas mídias, propicia o desenvolvimento de experiências interativas, mas partem dos mesmos pressupostos comportamentalistas, seja utilizando softwares (há inúmeros disponíveis no mercado), seja utilizando o Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA). Ambiente este que será utilizado na formatação do curso de capacitação que este projeto se propõe a desenvolver.

Sartori e Roesler afirmam que:

Os meios de comunicação são mais do que recursos de ensino, são agentes sociais que abrem espaço para discussões a respeito da produção de sentido em nossa sociedade, ou seja, do modo como sentimos, entendemos e agimos no mundo em que vivemos, ampliando os horizontes da discussão sobre a formação de cidadãos capazes de agir no contexto social vigente. (Sartori e Roesler, 2007, p.9).

A noção de ensino e seu significado mais profundo, assim como o papel do professor nesse processo, são temas importantes na discussão das últimas décadas sobre o papel dos atores (professor e estudante) no processo educacional formal. Com a introdução de sistemas de comunicação mediada pelo computador, emergem novas práticas de ensino, as quais nos levam a novas reflexões sobre o papel do professor no processo de ensino-aprendizagem. Na sala de aula virtual o ambiente é diferente do presencial, não

existe nenhum dos elementos comumente encontrados, mudam também as noções de tempo e espaço, pois o acesso à sala virtual pode ser feito a qualquer momento e de qualquer lugar. As duas modalidades de ensino presencial e on-line, necessitam de técnicas de ensino diferenciadas e atendem a públicos distintos.

De acordo com Silva,

A educação corporativa e a EAD possuem relações muito estreitas. O percentual de crescimento experimentado por ambas segue padrões bastante semelhantes. Os motivos para que isso ocorra são inúmeros, mas existe um ponto bastante interessante em comum: é nas empresas que a EAD mais encontrou terreno para seu crescimento; por sua vez, é por intermédio da EAD que a educação corporativa encontrou condições para sua expansão, atendendo a muito mais pessoas que seria possível se os processos educacionais fossem presenciais. Ou seja, apesar do crescimento observado pela EAD nos campos acadêmicos e escolares, é nas empresas que as grandes mudanças e saltos qualitativos encontram campos mais férteis. (Silva, 2009, p. 232).

Complementando Silva, Bayma (2004, p.25) diz que “A educação corporativa constitui um avanço em relação aos tradicionais programas de treinamento em que pese buscar desenvolver competências em sintonia com as estratégias das empresas. Seu foco reside na organização que aprende e que estimula o aprendizado, principalmente, no que se refere às competências essenciais da empresa.”.

Conforme Almeida (apud Prado e Valente) (2003, p.238), as redes constituídas pela internet e seu aprimoramento por meio da convergência digital de mídias e tecnologias de informação e comunicação (TICs) fazem da Web uma nova fronteira na qual demandas surgem a todo o momento. Nesse contexto, um dos maiores desafios, e ao mesmo tempo uma grande oportunidade para a educação, é a EAD. Isso se deve não apenas a possibilidades, mas principalmente ao fato de seu uso também requerer uma nova forma de pensar a pedagogia, criando condições para que a virtualização da sala de aula possa ser corretamente utilizada, permitindo a criação de ambientes nos quais a aprendizagem e a liberdade de escolha por parte daquele que aprende sejam o grande foco.

Segundo Andrea Cecília Ramal (2002, p. 65), “Hoje conhecemos um novo espaço de leitura e escrita, as letras concretas e palpáveis se transformaram em bites digitais; a página em branco é o campo do monitor; a pena é o teclado e há uma estranha separação entre o nosso corpo real, e o texto, virtual.”.

Podemos então afirmar que o ato de aprender pode se tornar uma ação mediada por computadores, Internet, tutores e colegas, tranquila e que atinja seus objetivos.

Para facilitar o acesso ao crédito em instituições e empresas de uma determinada região são exigidas habilidades e estudos em diversas áreas das ciências sociais, tais como: finanças, estratégia, qualidade, empreendedorismo dentre outras, essas disciplinas servirão de fonte bibliográfica balizadora na tentativa de repasse de conhecimento aos empresários em questão na busca de se fazer um curso voltado a sua realidade.

3.2 O curso

3.2.1 – Modelo do curso

O curso deverá ser produzido e disponibilizado aos alunos observando as múltiplas interações, onde o material didático deverá ser disponibilizado através do Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) desenvolvido na ferramenta Moodle e impresso. O conteúdo postado no AVA deverá ser autoexplicativo e dinâmico para proporcionar um melhor entendimento ao aluno.

3.2.2 – Duração do curso

O curso deverá ter uma carga horária de 40 horas aula, tendo um período de 90 dias desde o início até a finalização do AVA.

3.2.3 – Os conteúdos

[3.2.3.1 Estratégia empresarial](#)

[3.2.3.2 Empreendedorismo](#)

[3.2.3.3 Finanças](#)

[3.2.3.4 Custos](#)

[3.2.3.5 Estoques](#)

[3.2.3.6 Gestão das Compras](#)

[3.2.3.7 Formação do Preço de Venda](#)

[3.2.3.8 Fomento e Capital de Terceiro](#)

[3.2.3.9 Capital Próprio X Capital de Terceiros](#)

[3.2.3.10 Tipos de Financiamentos do Governo](#)

[3.2.3.11 Programa de Financiamento às Micro e Pequenas Empresas - FNE-MPE](#)

3.2.3.1 *Estratégia empresarial* (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Introdução à Estratégia Empresarial
- Tipos de planejamento
- Planejamento Estratégico do Negócio
- Sistema Empresarial
- Análise do Ambiente
- Análise Setorial: a estrutura e a dinâmica do setor
- Formulação de Estratégia
- Implementação da estratégia

No tocante a Estratégia Empresarial Certo (1993, p 6) afirma que “A administração estratégica é definida como um processo contínuo e interativo que visa manter uma organização como um conjunto de apropriadamente integrado com o seu ambiente.” Os autores acima citados afirmam ainda “que um dos benefícios mais importantes da aplicação da administração estratégica é a tendência no aumento de lucro nas empresas.”.

Desta forma, ao gerir uma empresa a partir de uma estratégia definida e bem sedimentada com todos os colaboradores, os gestores garantem ações dentro de um curso previamente estipulado, convergindo para o alcance de objetivos de qualidade, lucro, inclusive, auxiliar na captação de recursos, objetivo desse estudo.

Com relação à estratégia financeira, Certo afirma ainda que:

Os especialistas financeiros são responsáveis pela previsão e planejamento financeiros, avaliação de propostas de investimentos, garantia de financiamentos para os diversos investimentos, e pelo controle dos recursos financeiros. Os especialistas financeiros contribuem para a formulação da estratégia, avaliando o impacto potencial dos lucros das diversas alternativas estratégicas e a condição financeira da empresa. (CERTO, 1993, p.142)

As informações financeiras são determinantes para formulação das estratégias empresarias, haja vista que delas dependem informações sobre investimentos, margens financeiras de negociações, análise de resultados, análise de crédito etc.

As alianças financeiras têm relação direta com a lucratividade, rentabilidade e com a alavancagem operacional das empresas, para tanto é preciso que estas dominem o sistema financeiro para se tornarem atrativos dos intermediários.

Os intermediários financeiros são instituições como bancos, que emitem títulos contra si mesmos para obterem fundos junto aos agentes econômicos. Em seguida usam esses fundos para fazer empréstimos a terceiros. O intermediário financeiro aproxima ofertadores e captadores de recursos. (SILVA, 2008, p.31)

3.2.3.2 Empreendedorismo (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Origens do Empreendedorismo
- Empreendedorismo no Brasil
- Definição de Empreendedor
- Motivações do Empreendedor
- Compensações e Desvantagens do Empreendedor
- Algumas Características do Empreendedor
- Análise Comparativa entre Gerente e Empreendedor
- Ideia e Oportunidade
- Incubadora de Empresas

Fator preponderante quando tratamos de crescimento e desenvolvimento de alguma empresa é o empreendedorismo.

Em quase todas as definições de empreendedorismo, há um consenso de que estamos falando de uma espécie de comportamento que inclui: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito prático, aceitar o risco ou o fracasso. O empreendedorismo é o processo dinâmico de criar mais riqueza. A riqueza é criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou que provêm valor para algum produto ou serviço. O produto ou serviço pode ou não ser novo ou único, mas o valor deve de algum modo ser infundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários. (HISRIC, 2004, p. 29)

Pequenas empresas de sucesso podem surgir da união de uma boa ideia, com o saber aproveitar uma oportunidade, força de vontade, persistência, dedicação e um espírito empreendedor, a alavancagem financeira e operacional através da captação de recurso requer empreendedorismo por parte das empresas e instituições. Capacitação das empresas do Agreste Potiguar para empreender é uma das propostas que buscaremos viabilizar com esse estudo.

3.2.3.3 *Finanças* (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Importância dos controles financeiros e do plano de contas;
- Controles dos recursos no dia-a-dia;
- O fluxo de caixa;
- Análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro;
- Apuração dos resultados da empresa.

- Demonstrativos e Índices Econômicos Financeiros

De acordo com Silva e Tristão (2000, p. 27) “A contabilidade é a representação da realidade econômica e sua comunicação aos usuários.” Ainda de acordo com o autor “Mediante análise das Demonstrações Contábeis Financeiras é possível fazer considerações importantes sobre o desempenho da empresa e projetar seus resultados futuros”.

Há várias formas de agrupar as informações financeiras gerando as demonstrações contábeis financeiras cuja leitura e interpretação corretas, proporcionam uma gestão eficaz.

A Demonstração do Resultado do Exercício, o Balanço Patrimonial a Demonstração do Fluxo de Caixa, são algumas das demonstrações contábeis financeiras básicas e, portanto, determinantes na gestão sistêmica das empresas. Cada uma dessas demonstrações possibilita um tipo de análise diversificada, promovendo maior abrangência nas tomadas de decisões de curto, médio e longo prazo. Cabe ressaltar que as demonstrações financeiras não são a única forma de análise gerencial, várias outras abordagens, que envolvem outras disciplinas organizacionais, contribuem para as análises gerenciais e para a tomada das decisões nas empresas.

O registro correto das informações financeiras é premissa básica para que as demonstrações sejam a reflexão mais fiel possível da realidade, permitindo que a administração tenha ferramentas pontuais, coerentes e tecnicamente corretas.

De acordo com Padovese (2004, p.03) Os dados coletados das Demonstrações Financeiras são:

Demonstrações de Resultados (DRE)

- Lucro Líquido do período;
- Correção monetária;
- Depreciações;
- Equivalência Patrimonial;
- Distribuição dos resultados provisionados.

Balanço Patrimonial

- Aumento do exigível a longo prazo;
- Aplicações no realizável a longo prazo;
- Aplicações no ativo circulante;
- Aplicações no passivo circulante;
- Saldo inicial e final de caixa/ aplicações financeiras.

Fluxo de caixa

- Atividades Operacionais;
- Atividades de Investimento;
- Atividades de Financiamento.

Os índices econômicos financeiros, são subprodutos das demonstrações contábeis financeiras e em conjunto com estas, formam as peças analíticas essenciais para a alta administração das organizações.

Segundo Ferreira que discorre:

Os índices devem ser interpretados considerando todos os fatores que envolvem a situação da empresa, isto é, fatores geográficos, econômicos, financeiros, mercadológicos, dentre outros, de maneira que o numerador de um índice esteja bem correlacionado ao seu respectivo denominador. Índices, como a maioria das técnicas em análises financeiras não são significativos em si mesmos, exceto se forem interpretados comparados com índices de períodos anteriores, padrões previamente determinados; ou índices de concorrentes de mercados.

Por essa razão, é comum uma análise das demonstrações financeiras por índices dispostos em blocos de análises integrados entre si. Ferreira (2005, p. 19 - 21)

Quais sejam:

✓ Liquidez de curto prazo: refere-se às condições da empresa de cumprir com as obrigações de curto prazo.

- Capital Circulante Líquido.
- Índice de Liquidez Corrente.
- Índice de Liquidez seca

✓ Fluxos de Caixa: corresponde às disponibilidades efetivas de caixa (dinheiro) necessárias para satisfação do pagamento dos passivos da empresa, bem como para as suas necessidades de financiamento de atividades operacionais e de investimentos.

- Giro dos estoques.
- Período de cobrança.
- Período médio de pagamento.
- Giro do Ativo permanente.
- Giro do ativo total.

✓ Estrutura de capital de solvência de Longo Prazo: representa as condições de uma empresa de gerar recursos futuros necessários para cumprir com as obrigações a longo prazo.

- Índice de endividamento Geral.
- Índice do exigível a longo prazo/patrimônio líquido.
- Índice de cobertura de juros.

✓ Retorno de investimentos: demonstra as condições de uma empresa de proporcionar o retorno financeiro a seus investimentos aos investidores.

- Demonstração da composição percentual do resultado.
- Margem bruta.
- Margem operacional.
- Margem Líquida;
- Taxa de retorno sobre o ativo total (ROA).
- Taxa de retorno sobre patrimônio líquido (ROE)
- Lucro por ação (LPA).
- Índice preço/lucro (P/L).

✓ Utilização dos seus ativos: demonstra a capacidade de geração de recursos de seus ativos, visando ao retorno financeiro de seus acionistas e investidores.

✓ Desempenho operacional: demonstra capacidade de geração de recursos e de maximização de resultados pela empresa, apresentado, principalmente, o desempenho de suas atividades operacionais ao longo de um determinado período.

Sendo assim, as demonstrações financeiras juntamente com suas análises a partir dos índices são ferramentas de gestão e pressupostos para uma administração eficaz do ponto de vista econômico e financeiro, portanto é assunto preponderante para os microempresários da região do Agreste Potiguar.

3.2.3.4 Custos (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Introdução aos conceitos de custos;
- Contabilidade de custos, financeira e gerencial;
- Terminologias em custos;
- Custos para avaliação de estoques;
- Esquema básico de contabilidade de custos.

Franco discorre que:

A contabilidade de custos engloba técnicas da contabilidade geral ou outras técnicas extracontábeis para o registro, organização, análise e interpretação dos dados relacionados à produção ou à prestação de serviços, podendo ser aplicada igualmente como detalhe da contabilidade industrial, da contabilidade bancária, da contabilidade de transportes e de seguros. Franco (1961, p. 77)

Para as microempresas do Agreste Potiguar, o estudo dos custos deverá ter dois enfoques: A contabilização e gestão dos insumos para a execução dos serviços prestados e a contabilização e gestão da compra de mercadoria e demais despesas inerentes à venda dos produtos, pois na Região existem empresas de prestação de serviço e empresas comerciais.

A avaliação da gestão desses gastos se apresentará como sendo uma das informações mais importantes desse estudo: A partir da avaliação da geração e gestão do Custo do Serviço Prestado (CSP) e do Custo da Mercadoria Vendida (CMV) é que se dará a avaliação do lucro bruto, a avaliação do preço de venda, da gestão das compras, etc.

Na visão de Leone (2001, p. 9) “A contabilidade de custos, quando acumula os custos e se organiza em informações relevantes, pretende atingir três objetivos principais: determinação de lucro, o controle das operações e a tomada das decisões.”.

Karrenbrock e Simons (1952, p. 619) afirmam que o atendimento do princípio contábil de que a toda renda devem ser computados os custos necessários para realizá-la é a maneira mais usada e correta para o levantamento do lucro do período.

De acordo com Dutra (1999, p. 29- 49) os custos se classificam quanto à natureza, função, contabilização, quanto à apuração, à formação e quanto à ocorrência:

Quanto à natureza: A classificação padroniza as contas de custo e permite que uma operação efetuada em épocas diferentes ou efetuada por pessoas diferentes tenham a mesma classificação

Quanto à função: Nessa classificação deve ser considerada a função que está consumindo o custo, isto é, o órgão que está necessitando daquele custo.

Quanto à contabilização: A contabilidade divide as contas em dois grandes grupos – contas patrimoniais e contas de resultado, e os custos, de acordo com sua contabilização em dos dois grupos, são classificados em custos realizados e custos a realizar.

Quanto à apuração: Essa apuração diz respeito à possibilidade de alocação de cada custo diretamente a cada tipo diferente de produto ou função de produção e à possibilidade de alocação, no momento da ocorrência do custo. Quanto à apuração os custos podem ser classificados em diretos (é aquele que pode ser diretamente apropriado) e indiretos (é aquele que não se pode apropriar diretamente no momento da sua ocorrência).

Quanto à formação: Nesta classificação, os custos são efetuados em função das variações que podem ocorrer no volume da atividade. Quanto à formação os custos podem ser classificados em fixos, variáveis e mistos.

Quanto à ocorrência: Os custos apresentam diversos estágios durante a sua ocorrência: básico, de transformação, primário, indireto, fabril, dos produtos fabricados e dos produtos vendidos.

A classificação dos custos é algo muito complexo, já que se dá pela formatação que os autores fazem a partir de diversos modelos de segmentação e classificação dos gastos. Para Dutra a segmentação dos custos faz-se quanto à natureza, a contabilização, a apuração, a formação e a ocorrência.

- Custeamento por absorção X custeamento direto

Segundo Florentino:

O custeio por absorção é a imputação ao custo dos produtos ou serviços de todos os gastos, inclusive dos custos fixos que são rateados e distribuídos mediante critérios apropriados. No custeamento por absorção procura-se descarregar ao máximo toda a gama de custos existentes na empresa. A técnica de custeamento direto segue ao princípio de não ratear e não distribuir ao custo dos produtos ou dos serviços as parcelas dos custos fixos. Neste caso as parcelas dos custos fixos são levadas a lucros e perdas não sendo computados, portanto, como custos integrantes da série de produtos ou serviços elaborados na empresa. Será utilizada na formatação do curso proposto a apuração dos custos através do método de custeamento direto. (Florentino, 1993, p. 37)

O método de custeio direto será aplicado á formatação do curso em questão, em virtude da diversidade das características dos serviços prestados e produtos vendidos ou fabricados, alocando o custo direto a estes. Os custos que não são diretos serão tratados como despesa e só são mensurados através da análise da margem de contribuição.

Uma vez que o custeio direto não reconhece todos os elementos aplicáveis na avaliação dos estoques, não é considerado como de acordo com os Princípios Fundamentais de Contabilidade e, portanto, deve ser utilizado apenas em relatórios internos de informações gerenciais; para avaliação dos estoques para efeitos contábeis, utiliza-se o custeio por absorção. (FLORENTINO, 1993, p.3)

- Margem de contribuição

Lins discorre que:

Quando os custos estiverem separados em componentes fixos e variáveis, será útil comparar as receitas com os custos variáveis. Se considerarmos preços constantes, a receita total será proporcional ao volume. Como os custos variáveis também são proporcionais ao volume, a diferença entre as receitas e o somatório dos custos variáveis e despesas variáveis é chamada de margem de contribuição. (Lins, 2005, p. 102)

A margem de contribuição caracteriza-se como o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de “sobras” entre a receita e o custo que de fato gerou e lhe pode ser imputado sem grandes possibilidades de erro. É o valor que “contribui” para a cobertura dos custos fixos e a formação do lucro.

A margem de contribuição tem um papel importante na análise da relação custo-volume-lucro. Quando a margem de contribuição total for igual aos custos fixos, a empresa terá lucro zero e do contrário, poderá ter lucro ou prejuízo. Assim, na análise da empresa como um todo, se a margem de contribuição é menor do que os custos fixos, ela está incorrendo em perdas.

Além disso, a margem de contribuição por si só é uma cifra útil para a tomada de decisões. Por exemplo, a empresa pode ter prejuízo e, ainda assim, decidir continuar operando se a margem de contribuição for suficiente. Como alguns custos fixos como depreciação e aluguel, não podem ser evitados, mesmo reduzindo a produção, a empresa pode achar melhor continuar operando.

No caso das empresas do Agreste Potiguar que são empresas de diversos segmentos a análise dos custos e das margens de contribuição para cada segmento é útil à administração por possibilitar ações efetivas de acordo com a diversidade e abrangência de cada operação, uniformizando assim o curso.

3.2.3.5 Estoques (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Gestão de Estoques
- Sistemas de Controle de Estoque
- Avaliar para Planejar I
- Avaliar para Planejar II
- Planejar Ações para a Gestão de Estoques

Para os autores Ludícibus, Martins e Gelbcke:

Os estoques estão intimamente ligados às principais áreas de operação das companhias e envolvem problemas de administração, controle, contabilização e principalmente avaliação. No caso de companhias industriais e comerciais os estoques representam um dos ativos mais importantes do capital circulante e da posição financeira de forma que sua correta determinação no início e no fim do período contábil é essencial para uma apuração adequada do lucro líquido do exercício. (Ludícibus, Martins e Gelbcke, 2003, p.115).

Os autores acima citados ainda afirmam na mesma página que “Os estoques são bens tangíveis ou intangíveis adquiridos ou produzidos pela empresa com o objetivo de venda ou utilização própria no curso normal de suas atividades.”.

Segundo Ludícibus, Martins e Gelbcke:

O custo é a base elementar na avaliação dos estoques, mas quando houver a perda de ou a redução do preço de venda ou de reposição de um item que reduza o seu valor recuperável, ou seja, de mercado, a um nível abaixo do custo, deve-se então assumir como base final de avaliação tal preço final de mercado inferior ao custo, mediante uma provisão, mantendo-se os controles de estoques ao valor original de custo. (Ludícibus, Martins e Gelbcke, 2003, p.115):

De acordo com Iudícibus, Martins e Gelbcke o item II do art. 183 da Lei da Sociedade por ações trata o critério básico de avaliação dos estoques como segue:

Os direitos que tiverem por objetos mercadorias e produtos do comércio da companhia, assim como matérias primas, produtos em fabricação e bens em almoxarifado serão avaliados pelo custo de aquisição ou produção, deduzido de provisão para ajustá-lo ao valor de mercado, quando este for inferior (Iudícibus, Martins e Gelbcke, 2003, p.115).

Dessa forma os mesmos autores ainda falam que:

O custo é a base elementar na avaliação dos estoques, mas quando houver a perda de ou a redução do preço de venda ou de reposição de um item que reduza o seu valor recuperável, ou seja, de mercado, a um nível abaixo do custo, deve-se então assumir como base final de avaliação tal preço final de mercado inferior ao custo, mediante uma provisão, mantendo-se os controles de estoques ao valor original de custo. (Iudícibus, Martins, Gelbcke, 2003, p.115).

- Controles dos Estoques

De acordo com Femenick:

A finalidade primordial na auditoria de estoques é validar e legitimar os valores representativos das rubricas que envolvam itens como matérias primas, insumos secundários, produtos em processamento, produtos acabados, mercadorias para revenda e outros, menos comuns, como mercadorias em trânsito, bens de terceiros em poder da empresa, bens da empresa em poder de terceiros, bens em consignação etc. (Femenick, 2005, p.62).

Um dos controles internos mais importantes para as empresas que possuem mercadorias estocadas é a auditoria dos estoques. A perda e ou descontrole de mercadorias podem acarretar inúmeros problemas para a organização: financeiros, tributários, comerciais, de RH etc.

Ainda de acordo com Femenick (2005, p.62), é ainda objeto da auditoria, “avaliar a qualidade, o nível e o efetivo uso dos controles internos, aplicados pela empresa aos bens que compõem o elenco do grupo estoques.”

Segundo Ludícibus existem basicamente, dois sistemas para calcular o custo das mercadorias:

1° Inventário periódico: quando efetuamos as vendas sem um controle paralelo e concomitante de nosso estoque e, portanto, sem controlar o custo das mercadorias vendidas. Quando necessitamos apurar o resultado obtido com a venda das mercadorias (RCM), fazemos um levantamento físico para avaliação do estoque de mercadorias existentes naquela data; e pela diferença entre o total das mercadorias disponíveis para venda durante o período e esse estoque final (apurado extracontabilmente), obtendo o Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) nesse período.

2° Inventário permanente: quando controlamos de forma contínua o Estoque de Mercadorias, dando-lhe baixa, em cada venda, pelo custo dessas mercadorias vendidas (CMV). Esse controle permanente é efetuado sobre todas as mercadorias que estiverem à disposição para venda, isto é, esse controle é efetuado sobre as mercadorias vendidas (CMV) e sobre as mercadorias que não foram vendidas (estoque final). Pela soma dos custos de todas as vendas, teremos o custo das mercadorias vendidas (CMV) total do período.” (Ludícibus, 2006, p.97).

A principal diferença entre o inventário periódico e o permanente é que no primeiro a apuração do custo não é na hora da venda e sim em contagem de estoque de entrada e saída posterior ao ato da venda; e o segundo se dá através de um sistema de informação preparado para fazer o compitido do custo da mercadoria vendida no ato da saída do estoque.

Para Lins (2005, p.19) o inventário permanente apresenta três formas principais de controle para estoques com grandes quantidades e diversidades de produtos:

PEPS – O primeiro que entra é o primeiro que sai;

UEPS – O último que entra é o último que sai;

Preço Médio Ponderado Móvel – As saídas são estabelecidas com base na média dos valores das compras.

O estudo do estoque é de fundamental importância para as empresas da Região do Agreste Potiguar, uma vez que estas empresas se utilizam de produtos ou de insumos de custo alto, portanto o controle efetivo dos seus estoques e a gestão de suas compras estará diretamente ligado ao resultado operacional da empresa, impactando diretamente no de Fluxo de Caixa.

3.2.3.6 *Gestão das Compras* [\(↑\)](#)

Assuntos abordados na disciplina:

- Processo Estratégico de Compras;
- Gestão de Risco de Suprimentos;
- Desenvolvimento de Fornecedores;
- Processos de Suprimentos;
- Gestão de Contratos.

De acordo com Dias e Costa:

Uma das modificações havidas ultimamente nas organizações foi à passagem da área de compras, antes estritamente operacional, para atividade de gestão, na linha de comando das decisões das empresas. E nem poderia deixar de ser diferente dada à magnitude da área em termos econômico-financeiros e logísticos para qualquer empresa. (Dias e Costa, 2003, p. 9).

Evidente, no nosso caso, que a importância da área de compras de uma grande indústria metalúrgica é diferente daquela reservada a uma instituição financeira ou a uma empresa especializada em serviços de vigilância.

No entanto, independente de qualquer fator, está comprovado que muito pode ser feito de positivo em uma empresa, a partir do desempenho de uma área de compras bem estruturada. Assim quando um comprador sai de casa em direção ao trabalho, deve estar sempre consciente de que suas funções são extremamente importantes para os resultados da empresa que representa.

Com relação aos objetivos do departamento de compras Dias e Costa:

Por mais elementar que possa parecer, constitui-se tarefa extremamente importante à correta identificação dos objetivos que deve ter um departamento de compras.

Para tornar a tarefa mais fácil e, ainda, poder identificar corretamente esse escopo, é preciso antes, conhecer os objetivos da própria empresa.

A par da questão social que envolve esse assunto, entende-se por objetivos de uma empresa a maximização do seu próprio valor.

A partir daí é mister indagar: pode o departamento de compras contribuir para a maximização do valor de uma empresa? A resposta cremos, já foi dada quando demonstramos a importância do departamento de compras, dentro do contexto organizacional e como não poderia deixar de ser, aponta para uma forte participação de compras para o cumprimento do próprio objetivo da empresa.

Seguindo a mesma direção, podemos definir, num amplo sentido, que um departamento de compras tem como objetivos adquirir bens e/ou serviços, na qualidade desejada, no momento preciso, pelo menor custo possível e na quantidade pedida. (Dias e Costa, 2003, p. 9).

A gestão das compras nas empresas em questão, que trabalham com produtos ou insumos muitas vezes comprados fora da Região, tem que ser muito eficaz, portanto deve haver este assunto no curso à distância, para não haver compras em demasia em virtude da demora na entrega correndo o risco do capital ficar imobilizado entre outros fatores já citados. Para tanto é necessário que sejam inseridas algumas rotinas administrativas e financeiras que gerem dados que forneçam subsídios para a gestão dessa atividade/setor.

3.2.3.7 Formação do Preço de Venda (↑)

Assuntos abordados na disciplina:

- Introdução à Formação de Preço de Venda;
- Conhecendo Custos e Despesas Fixas;
- Conhecendo Custos e Despesas Variáveis;
- Calculando o Preço de Venda;
- Definição do Preço de Venda.

No livro *Gestão Empresarial com ênfase em custos*, Lins afirma que:

A determinação dos preços dos produtos e serviços é um processo que envolve muitas variáveis diferentes. O custo é apenas uma delas, embora seja muito significativo. Entre os fatores alheios ao custo quem afetam os preços estão: a natureza do ramo de atividade da empresa, o grau de concorrência dos ramos de atividades, as características do produto, as condições econômicas locais, nacionais e mundiais, as políticas governamentais etc. (Lins, 2005, p15.).

Ressalte-se, ainda, que a formação de preços em uma economia de concorrência perfeita, o fator custos pode dar lugar ao custo-meta, que parte de uma óptica inversa, ou seja, parte-se dos preços praticados pelo mercado para que seja determinado quão competitivo é o produto a ser lançado.

Custeio Tradicional	Custo-Meta
$\text{Custo} + \text{margem} = \text{Preço de venda}$	$\text{Preço de venda} - \text{Margem} = \text{Custo}$

Quadro 1: Formação de preços em uma economia.

Fonte: Lins (2005).

Em linhas gerais, o custo-meta é analisado da óptica da competitividade da empresa em custos, considerando uma margem de lucro dentro de sua política de preços. Ou seja, se o preço praticado no mercado não atende a margem de lucro da empresa e esta não tem condições de apresentar em seu produto qualquer diferencial que justifique um preço maior, ela não entra no mercado.

No caso das empresas em questão o fator preponderante para análise de preços é a definição do seu mercado, já que essas empresas podem concorrer com empresas da Região, Estado ou País.

3.2.3.8 Fomento e Capital de Terceiro [\(↑\)](#)

Esta disciplina tem como objetivo mostrar aos alunos os principais conceitos sobre o assunto, abaixo listados estão os conceitos disponibilizados pelo Portal Brasil para orientação e consulta pública que serão utilizados como conteúdos.

- O Sistema Financeiro Nacional

O Sistema Financeiro Nacional é composto por outras instituições financeiras, além dos bancos. São as seguintes:

Agências de fomento

As agências de fomento são operadas pelos governos estaduais e financiam projetos de investimento nos Estados onde estão localizadas. Fornecem crédito apenas para pessoa jurídica.

Associações de poupança e empréstimos

As Associações de Poupança e Empréstimo são constituídas sob a forma de sociedade civil. Suas operações são voltadas para o mercado imobiliário e o Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Concedem crédito habitacional e os juros recolhidos com o crédito se convertem em rendimentos para seus associados, também chamados de depositantes ou acionistas.

Bancos de câmbio

Os bancos de câmbio são instituições financeiras autorizadas a realizar operações de câmbio e operações de crédito vinculadas às de câmbio. Entre suas atribuições estão compra e venda de moeda estrangeira e financiamento a exportadores e importadores.

Bancos de desenvolvimento

Assim como as agências de fomento, os bancos de desenvolvimento são instituições financeiras controladas pelos governos estaduais. Seu papel é fornecer recursos financeiros para projetos que estimulem o desenvolvimento econômico e social de seus respectivos estados. Tais instituições podem emprestar dinheiro para prefeituras, mas não para os estados. No entanto, o crédito deve ser fornecido, prioritariamente, a empresas privadas.

Bancos de investimento

Os bancos de investimento são instituições financeiras privadas que executam apenas operações ligadas ao mercado de capitais, como assessorar fusões, aquisições ou reestruturação de empresas. São esses bancos que fazem o intermédio da abertura ou do aumento de capital de uma empresa na bolsa. Não disponibilizam contas corrente, como um banco comercial, e seus clientes devem ser essencialmente, investidores (tanto pessoa física como jurídica).

BNDES

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES) é uma empresa pública que oferece financiamentos de longo prazo para projetos de micro, pequenas e médias empresas. Seu objetivo é fortalecer a estrutura de capital das empresas privadas e, conseqüentemente, estimular o desenvolvimento do país.

Companhias hipotecárias

As companhias hipotecárias são instituições financeiras que concedem financiamentos destinados à construção, reforma ou comercialização de imóveis residenciais, que não possam ser financiados pelo Sistema Financeiro de Habitação (SFH).

Cooperativas centrais de crédito

Cooperativas centrais de crédito são organizações com o papel de coordenar as cooperativas de crédito. Exercem função de supervisionar e fazer auditorias nas cooperativas filiadas, assim como capacitar os administradores, gerentes e associados.

Cooperativas de crédito

As cooperativas de crédito são associações de funcionários de uma mesma empresa ou grupo de empresas, normalmente formadas por profissionais do mesmo segmento e empresários, cujo lucro é repartido entre os associados. As cooperativas podem prestar diversos serviços financeiros, como captação por meio de depósitos à vista e a prazo, empréstimos, repasses e refinanciamentos, além de doações.

Sociedades de crédito, financiamento e investimento.

As Sociedades de crédito, financiamento e investimento são também conhecidas como “financeiras” e têm como principal objetivo fornecer crédito para a aquisição de bens e serviços a seus clientes finais. Conseguem captar recursos por meio da emissão de letras de câmbio (um tipo de título de renda fixa). É uma atividade de alto risco. Por isso, os juros cobrados dos clientes finais são mais altos do que os juros bancários.

Sociedades de crédito imobiliário

As sociedades de crédito imobiliário são instituições financeiras que atuam no financiamento habitacional. Financiam a compra e a construção de imóveis, além de fornecerem crédito para o capital de giro de empresas incorporadoras, produtoras e distribuidoras de material de construção.

Sociedades de crédito ao microempreendedor

Sociedades de crédito ao microempreendedor têm o objetivo exclusivo de fornecer crédito a micro e pequenas empresas, e também a pessoas físicas que tenham interesse em desenvolver projetos de natureza profissional, comercial ou industrial de pequeno porte.

Sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários

As sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários operam na bolsa de valores e são responsáveis pela compra e venda de títulos e valores mobiliários no mercado. Elas também criam e administram fundos e clubes de investimento, sob supervisão do Banco Central.

Sociedades corretoras de câmbio

As sociedades corretoras de câmbio são responsáveis por intermediar as operações de câmbio e por operar no mercado de câmbio de taxas flutuantes. São supervisionadas pelo Banco Central.

Sociedades distribuidoras de títulos e valores mobiliários

As sociedades distribuidoras de títulos e valores mobiliários são responsáveis por intermediar a oferta pública e a distribuição de títulos e valores mobiliários no mercado. Elas administram e custodiam as carteiras de títulos e valores mobiliários, administram fundos e clubes de investimento, compram, vendem e distribuem títulos e valores mobiliários. Também efetuam lançamentos públicos de ações, operam no mercado aberto e fazem a intermediação de operações de câmbio.

Sociedades de arrendamento mercantil

As sociedades de arrendamento mercantil trabalham com operações passivas de emissão de debêntures, dívida externa, empréstimos e financiamentos de instituições financeiras. Suas operações ativas são constituídas por títulos da dívida pública, cessão de direitos creditórios e, principalmente, por operações de arrendamento mercantil de bens móveis, de produção nacional ou estrangeira, além de bens imóveis adquiridos pela entidade arrendadora para fins de uso próprio do arrendatário.

3.2.3.9 Capital Próprio X Capital de Terceiros [\(↑\)](#)

Segundo Ralph Neves (2008), entende-se como Capital Próprio, o dinheiro que é de propriedade do dono da empresa, ou dos sócios que a abriram. Para ficar mais claro: se eu tenho R\$ 10.000,00 e pretendo iniciar um negócio, o meu Capital Próprio é de R\$ 10.000,00. Considerando que seja necessário usar toda a quantia para começar as atividades.

Como Capital de Terceiros, pode-se definir como o dinheiro que tomo emprestado para abrir uma empresa ou até mesmo aplicar nela algum recurso emprestado para melhoria de sua estrutura, por exemplo. Então, se possuo R\$ 5.000,00 para iniciar um negócio e será preciso que eu tenha R\$ 10.000,00, terei que conseguir os R\$ 5.000,00 restantes. Se busco essa quantia através de um empréstimo bancário, por exemplo, digo que tal quantia é o Capital de Terceiros. Ou seja, “peguei” o dinheiro de terceiros.

Desta forma, conceituados os dois termos, pergunta-se: o que é melhor para o empresário? Capital Próprio ou Capital de Terceiros? Ambos são importantes para uma empresa ou para quem a administre. Relevante, portanto, é saber a melhor ocasião para adquirir o empréstimo ou para usar o recurso próprio. Nem sempre o Capital de Terceiros será ruim, principalmente se tal aquisição acontecer numa boa negociação, onde a taxa de juros compense, e para qual finalidade será aplicada a quantia requisitada.

A utilização do Capital de Terceiros deve ser evitada quando em frequência ou para o pagamento de outras dívidas. Mas, quando tratar de investimento em estrutura, equipamentos, aquisição de outros bens, ampliação e incremento de atividades, ele será bastante útil, pois o retorno certamente ocorrerá.

O Capital Próprio, por sua vez, é também demasiado importante e pode ser encarado também como investimento. Imagine que você faça um curso superior em 4 anos e que o custo das mensalidades seja pago por você. É um investimento. Você terá o retorno em conhecimento e possivelmente financeiro também, caso receba uma promoção ou vá trabalhar em cargo que exija o curso superior.

É interessante então que fique claro, a importância dos dois tipos de recursos e principalmente o momento adequado de usar um ou outro. Para isso, indico a prudência antes das negociações para que o seu capital próprio não seja perdido, nem que você se atole em dívidas achando que fez um bom negócio ao adquirir um empréstimo.

3.2.3.10 Tipos de Financiamentos do Governo [\(↑\)](#)

Os assuntos abordados nesta disciplina são conceitos para embasamento dos alunos.

- Financiamento Não-Reembolsável

Consiste em apoio financeiro oferecido pelo Governo Federal, concedido a instituições públicas ou organizações privadas sem fins lucrativos, para a realização de projeto de pesquisa científica, tecnológica ou de inovação e ainda para a realização de estudos ou de eventos e seminários, voltados ao intercâmbio de conhecimento entre pesquisadores.

- Financiamento Reembolsável

É uma linha de crédito oferecida a empresas que demonstrem a capacidade de pagamento e condições para desenvolver projetos de P, D&I. Os prazos de carência e amortização, assim como os encargos financeiros, variam de acordo com as características do projeto e da instituição tomadora do crédito.

3.2.3.11 Programa de Financiamento às Micro e Pequenas Empresas - FNE-MPE [\(↑\)](#)

Esta disciplina visa orientar os alunos sobre o programa governamental de financiamento para as micro e pequenas empresas, mostrando as características e os principais pontos.

O Banco do Nordeste disponibiliza em seu portal o material abaixo descrito, que servirá de conteúdo para a disciplina.

FNE-MPE

Objetivo

Fomentar o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs), contribuindo para o fortalecimento e aumento da competitividade do segmento.

O que o Programa financia

Implantação, expansão, modernização, reforma e realocização de empreendimentos, contemplando:

Investimentos.

Capital de giro associado ao investimento.

Aquisição isolada de bens para formação de estoques para vendas, como parte constitutiva de sua atividade comercial regular.

Aquisição de mercadorias destinadas à exportação, matérias-primas e insumos para fabricação de bens para exportação.

Aquisição isolada de insumos e matérias-primas.

Público-alvo

Empresas privadas (pessoas jurídicas e empresários registrados na junta comercial), classificadas como microempresa ou empresa de pequeno porte, segundo os critérios da Lei Geral das MPEs.

Fonte dos recursos

Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste - FNE.

Prazos

Fixados em função do cronograma físico-financeiro do projeto e da capacidade de pagamento do beneficiário, respeitados os prazos máximos a seguir:

Investimentos fixos e mistos* - até 12 anos, incluídos até 4 anos de carência.

Aquisição de matérias-primas e insumos (MPE Indústria) e de bens para formação de estoque comercial (MPE Comércio) - até 24 meses, incluídos até 6 meses de carência.

Aquisição isolada de insumos (MPE Serviços) - até 12 meses (sem carência).

No caso de empreendimento do setor de turismo:

- financiamento para implantação de meios de hospedagem - até 20 anos, inclusive até 5 anos de carência;

- investimentos fixos e mistos - até 15 anos, incluídos até 5 anos de carência.

Juros*

6,75% para microempresas.

8,25% para pequenas empresas.

*Condições atuais do FNE, sujeitas a alterações.

Garantias

As garantias serão cumulativa ou alternativamente:

Hipoteca

Penhor

Alienação fiduciária

Fiança ou aval

Limites de financiamento

a) Investimentos

Porte do Mutuário	Faixa de Receita Anual (R\$)*	Máximo de Financiamento pelo FNE (%)**	Mínimo de Recursos Próprios (%)
Micro	Até 240.000,00	100	-
Pequeno	Acima de 240.000,00 até 2.400.000,00	100	-

(*) Receita operacional bruta anual.

(**) O limite de financiamento dos clientes levará em conta a tipologia do município onde o empreendimento estiver localizado, conforme definição da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR), elaborada pelo Ministério da Integração Nacional. Neste caso, a agência do BNB está apta a informar-lhe o limite de financiamento de seu projeto.

b) Capital de Giro Associado

O capital de giro pode ser financiado, de forma associada ao investimento, em percentuais que variam de acordo com o porte do mutuário.

c) Aquisição de matérias-primas, insumos e de bens para formação de estoques

Porte do Proponente	Municípios			
	Semiáridos ou Municípios de Baixa Renda(*)		Outras localizações	
	Não-Exportadoras	Exportadoras	Não-Exportadoras	Exportadoras
Microempresa	160.000,00	180.000,00	120.000,00	135.000,00
Pequena Empresa	1.330.000,00	1.500.000,00	1.000.000,00	1.125.000,00

(*) Limites também aplicáveis aos municípios localizados nas RIDEs Timon-Teresina e Petrolina-Juazeiro, no Semiárido e nas mesorregiões de Bico do Papagaio, Chapada do Araripe, Chapada das Mangabeiras, Seridó, Vale do Jequitinhonha/Mucuri, Águas Emendadas e Xingo, classificados na tipologia “Baixa Renda” pela Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR / MI).

Acesso ao financiamento

Tendo cadastro e limite de crédito aprovados no Banco do Nordeste, basta apresentar o Projeto de Financiamento ou a Proposta de Crédito.

3.2.4 - Avaliação

O curso não contará com sistema de avaliação por se tratar de um curso de capacitação para empresários, onde não se faz necessária a presença de avaliações para certificação do aprendizado.

3.2.5 - Objetivos

Suprir as demandas por recursos financeiros através da orientação para viabilização do acesso a esses recursos e fomentar uma cultura adequada de gestão das empresas, tornando-as aptas para manter-se no mercado competitivo.

3.2.6 - Dinâmica das atividades

As atividades serão realizadas de forma on-line utilizando-se a plataforma de ensino a distância Moodle, que poderá ser acessada de qualquer local conectado a Internet, viabilizando assim um melhor conforto e mobilidade para os alunos que a qualquer tempo e local poderão realizar o curso.

Serão dispostos slides com conteúdos e exercícios de fixação que poderão ser corrigidos ao final da realização.

3.2.7 - Perfil dos alunos

O curso é destinado a empresários de qualquer ramo de negócio que necessitem de orientação para aquisição de fomento financeiro.

3.2.8 - Número de alunos por turma

As turmas serão limitadas em 30 alunos para facilitar a interação com os tutores.

3.2.9 – Mediação pedagógica

A equipe pedagógica deverá ser formada por:

Professor Conteudista – Responsável por elaboração dos conteúdos a serem ministrados no curso de acordo com as disciplinas relacionadas.

Equipe de Tutores – Cada turma deverá contar com um tutor capacitado para a função e com conhecimento das disciplinas ministradas.

Suporte técnico – O AVA deverá ser alimentado e gerenciado por uma equipe técnica de desenvolvedores com conhecimento do sistema para que não ocorram falhas técnicas no decorrer do curso.

3.2.10 – Ambiente Virtual

Deverá ser utilizado como AVA o sistema Moodle, é um Sistema Open Source de Gerenciamento de Cursos - Course Management System (CMS), também conhecido como Learning Management System (LMS). O Moodle possui características que lhe permitem usabilidade em grande escala, é muito utilizado como plataforma para realização de cursos totalmente on-line, possui vários módulos de atividade (como fóruns, wikis e bancos de dados) que permitem construir comunidades amplamente colaborativas de aprendizagem em torno de seu tema (na tradição construcionista social), como também serve como meio de fornecer conteúdo aos alunos e avaliar a aprendizagem utilizando tarefas ou testes.

3.2.11 – Material Didático

O material didático composto por apostila deverá ser disponibilizado através do AVA para download e para consulta on-line.

4 METODOLOGIA

Como o presente estudo tem como proposta estruturar um curso a distância de capacitação em uma determinada região visando suprir as demandas por recursos financeiros através da viabilidade de acesso a esses recursos. A pesquisa classifica-se como sendo do tipo exploratória através de levantamento bibliográfico.

Pretende-se trabalhar com o universo das microempresas da Região Agreste Potiguar.

Os dados da pesquisa serão coletados diretamente pelo pesquisador por meio de pesquisas virtuais em sites governamentais e na literatura especializada.

5 CONCLUSÃO

Na finalização do trabalho de propor um curso a distância com os objetivos de compilar informações sobre as estratégias empresariais para as empresas serem elegíveis às linhas de crédito disponíveis quer sejam de capital privado ou fomento do governo reembolsáveis ou não, para as microempresas do Agreste Potiguar e capacitá-las a partir da estruturação de um curso a distância balizando-as sobre as necessidades para a obtenção desses recursos, através de um enfoque estratégico e de gestão para que, de posse dessas informações, sejam capazes de captar esses recursos financeiros e alavancar seus negócios promovendo crescimento sustentável para a região, podemos afirmar que no desenvolvimento deste trabalho, com base nas fontes e autores pesquisados, avaliamos que uma empresa para chegar ao sucesso não necessita estar há anos no mercado, mas sim gerenciar muito bem seu negócio. Para isso ser possível é necessário que o gestor tenha conhecimento e ferramentas adequadas para apontar rumos e tendências, ficando desta, sua decisão alicerçada em dados confiáveis.

Com a intensa concorrência e com o mercado em constante mutação, o empresário não pode mais tomar suas decisões baseadas na experiência que julga ter. É necessário adequar-se as novas tecnologias, as novas mudanças impostas pela sociedade a fim de acompanhar as necessidades colocadas a cada dia.

E para finalizar, sempre é bom salientar que a saúde financeira de uma empresa depende de controles nos processos diários, o que mais uma vez evidencia a importância da capacitação para gestão.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. E. Educação, ambientes virtuais e interatividade. In: SILVA, M. Educação on-line. São Paulo: Loyola, 2003.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Produtos e Serviços - Programas do FNE. 2011. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/produtos_e_servicos/programas_fne/gerados/fne_mpe.asp. Acessado em: 23/10/2011.

BAYMA, F.(org) Educação corporativa: desenvolvendo e gerenciando competências. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2004.

CERTO, Samuel C. Administração Estratégica: Planejamento e Implantação da Estratégia. São Paulo: Makron Books, 1993.

DIAS, Mario; COSTA, Roberto Figueiredo. Manual do Comprador. 3.ed. São Paulo: Erica, 2003.

DUTRA, Elisete Gomes. Sistema de Controle Interno: Uma Proposta para Implantação no Ministério Público do Estado de Santa Catarina. Biguaçu: 1999.

FEITOSA, Vera Cristina. Redação de Textos Científicos. Campinas SP: Papyrus,1991.

FEMENICK, Tomislav R. (Coord.) Auditoria de Estoques. Natal: FARN, 2005.

FERREIRA, José Antonio S. Finanças Corporativas: conceitos e aplicações. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

FLORENTINO, A. M. Custos: princípios, cálculos e contabilização. Rio de Janeiro: Gruphus, 1993.

FRANCO, Hilário. Contabilidade Geral. 6ª edição. São Paulo: Editora Atlas. 1961.

HISRICH, Robert D. Empreendedorismo, 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. (FIEPECAFI). Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações: aplicável às demais sociedades. 6.ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; KANITZ, Stephen Charles; et al. Contabilidade Introdutória: Equipe de Professores da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

LAKATOS, Eva Maria. Metodologia Científica. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LEONE, Guerra George. Custos: um enfoque administrativo. Rio de Janeiro: FGV, 2001.

LINS. Uma visão geral sobre Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais. Apostila de Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais. Faculdade de Ciências Administrativas e Contábeis de Lins, 2005.

KARRENBROCK, W. E; SIMONS H. Contabilidade Intermediária. São Paulo: W. M. Jackson, 1952.

PADOVEZE, C. L. Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PORTAL BRASIL. A estrutura do mercado financeiro. 2010. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/sobre/economia/entenda-a-economia-brasileira/outras-instituicoes-financeiras>. Acesso em: 23/10/2011.

NEVES, Ralph. Capital Próprio X Capital de Terceiros. 2008. Disponível em: <http://ralphneves.wordpress.com/2008/06/10/capital-proprio-x-capital-de-terceiros/>. Acesso em: 23/10/2011.

RAMAL, Andrea Cecília. Educação na cibercultura: hipertextualidade, leitura, escrita e aprendizagem. Porto Alegre: Artmed, 2002.

SARTORI, Ademilde S. ; ROESLER, Jucimara. In TORRES, Patrícia Lupion, org. Algumas vias para entretecer o pensar e o agir. Curitiba: SENAI-PR, 2007.

SILVA, José Pereira da. Gestão e Análise de Risco de Crédito. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SILVA, Robson Santos. Moodle para autores e tutores. São Paulo: Novatec, 2010.

SILVA, César Augusto Tibúrcio; TRISTÃO, Gilberto. Contabilidade básica. 2ª ed., São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, Robson Santos. A educação corporativa: universidade corporativas. In: LITTO, Fredric M.; FORMIGA Marcos. Educação a Distância: O estado da Arte. São Paulo: Pearson, 2009. 230-236.

TAVARES, Moura Calixto. Gestão Estratégica. São Paulo: Atlas, 2000.