

Finanças 2ª edição

Manual do instrutor

Mensagem ao instrutor

Esse manual tem por objetivo auxiliá-lo no andamento e desenvolvimento de suas aulas, buscando descrever como foi elaborado este curso e mostrar-lhe informações e dicas preciosas de como organizar sua aula.

Com esse manual, a S.O.S Educação Profissional quer facilitar sua vida na execução das aulas e mostrar como o novo método de ensino implantado neste curso será aplicado dentro de cada assunto, em cada um dos módulos adquiridos por nossos alunos.

Para que este curso — e consequentemente, seu método — funcionem da maneira esperada é fundamental a sua participação. Converse bastante com o seu coordenador sobre como isso afetará as suas aulas e discuta com ele e os demais educadores o método, a fim de que, juntos, todos possam entendê-lo melhor.

Faça uma leitura atenta deste manual. Sempre que necessário, entre em contato com seu coordenador para sanar suas dúvidas. Mesmo que ele não possa responder de imediato, ele entrará em contato com a área de Operações da Franqueadora, e lhe responderá o mais brevemente possível.

Atenciosamente,

Equipe de Metodologias de Ensino

S.O.S Educação Profissional

Características

Formato	Aulas teóricas em sala de aula e exercícios práticos no laboratório de informática, com participação efetiva dos alunos.
Título	Finanças
Objetivo	Mostrar passo a passo o desenvolvimento do módulo financeiro e a atuação do profissional
Público-alvo	Alunos iniciantes nessa área, e aperfeiçoamento
Duração	A duração estimada da atividade é de 30 horas
Recursos	Calculadora simples ou Científica, TV. O principal recurso é a apostila. Para melhor aproveitamento, sugere-se o uso do laboratório de informática para a execução de algumas atividades existente nas apostilas, ou propor a execução dessas atividades às sextas-feiras na unidade ou propor ao aluno a realização dessas atividades em casa, entregando uma cópia das atividades resolvidas para os mesmos, as quais encontram-se nesse manual..
Material de apoio	Manual do instrutor, apostila, indicação de alguns sites e dicas.

Neste curso o objetivo é levar o aluno a conhecer, entender, exercitar e aplicar os assuntos pertinentes a finanças, e o instrutor deve realizar:

- ✓ Apresentação e pesquisa das expectativas para avaliar o perfil dos alunos;
- ✓ Iniciar a explicação do conceito de finanças, com o auxílio do fluxograma;
- ✓ Explicar os principais fatos geradores das finanças e as principais obrigações relacionadas;
- ✓ Falar das profissões, áreas de atuação do profissional e atividades relacionadas;

Falar dos Procedimentos de finanças de acordo com os capítulos lembrando que a ordem cronológica da apostila está respeitando a seqüência lógica de cada passo, onde cada área ou função do setor financeiro abordado complementa o seguinte e assim sucessivamente como:

- ✓ Iniciando com o conceito de Finanças, que falará de onde surgem
- ✓ Em seguida falar sobre Crédito que é o procedimento que após aprovação irá gerar o Documento de Cobrança.
- ✓ Antes da emissão do documento de cobrança, o instrutor deve explicar o procedimento que um departamento realiza até chegar a sua emissão, como a venda, pedido, faturamento e por fim a cobrança.
- ✓ Nas cobranças existem muitas modalidades e deverão ser explicados quais os tipos e a melhor opção que se enquadra de acordo com a forma de negociação e os prazos.
- ✓ Ao falar de juros, descontos e conversões de moedas, seria focar na diferenciação de valores de cobrança e nota fiscal gerados em virtudes dessas ocorrências e explicar os conceitos e o que geram.
- ✓ O instrutor logo após mostrar a diferenciação que podem ocorrer nos valores explicará o fluxo financeiro para gerar as cobranças e lançar os pagamentos e os seus respectivos controles e conferências.
- ✓ A partir dos controles e conferências verificaremos o conceito de Inadimplência que vai abordar os tipos e o que fazer para regularizar.
- ✓ E por fim os investimentos que depois de todos os controles, será visto que se há lucros ou valores disponíveis existem algumas opções para aplicação com o objetivo de rendimento desses valores.

Papel do Instrutor

No andamento do curso, o instrutor tem uma missão importantíssima de mostrar aos alunos o conceito, responsabilidades e o objetivo do tema abordado.

Com essa missão fundamental, é essencial que você, educador, também tome consciência de sua posição e responsabilidade para criar nos alunos grandes expectativas e interesses relacionados a finanças. Para isso, procure conhecer os seus alunos, descubra qual o objetivo deles dentro do curso e procure, sempre que possível, direcionar o aprendizado para aquele objetivo que eles desejam.

É interessante perguntar se já atuam na área, o ramo de atividade da empresa que trabalham, para identificar o nível de aprendizado e oferecer a melhor forma de ensino de acordo com o perfil dos alunos.

É imprescindível que o instrutor deve estar preparado para responder os assuntos pertinentes a finanças.

Procurar dar exemplos práticos, preparados com antecedência de acordo com o perfil e expectativa dos alunos do curso.

Ressaltar que o objetivo desse curso é mostrar como funciona o departamento financeiro dentro de um estabelecimento e deixá-lo apto para os conhecimentos básicos, mostrando as rotinas mais específicas.

Organização e funções dos assuntos da palestra

Antes do início da aula, chegar com antecedência, verificando se todo o material e equipamentos estão adequados para início da aula, para que haja pleno aproveitamento da aula. Evitando atrasos, organizando bem tudo que será utilizado para não causar a impressão de desorganização, lembrando que em cada ação os alunos estarão observando a atuação a atuação do instrutor que é o centro da atenção e representará a escola.

Pensando nisso, dividimos as explicações deste manual por assuntos, agrupados dentro de seus capítulos, para facilitar o entendimento estão em ordem cronológica. Procure sempre separar o conteúdo a ser mostrado em aula com antecedência. Ao terminar sua aula, não se esqueça de deixar toda a sala arrumada e as ferramentas nos locais apropriados.

O material está dividido em 8 capítulos sequenciais e é importante que sempre a seqüência complementa o anterior, e foi elaborado de acordo com as principais rotinas.

Como se preparar para a atividade

Primeiramente, estude a apostila do curso. Esta atividade está baseada neste conteúdo.

Como dica o instrutor pode verificar os sites informados na apostila e exemplos e criar alguns exemplos visuais como demonstração de cálculos, páginas da internet mostrando qualquer operação, entre outros e montar slides para apresentação, buscando levar aos alunos mais clareza e exemplos práticos do que estará sendo estudado.

Em seguida, faça todos os exercícios para verificar as dificuldades e as facilidades inerentes nas suas realizações.

Verifique o que será abordado e o tempo disponível, para que haja uma boa divisão nos assuntos em um tempo hábil para ser bem explicado e evitar atrasos ou ainda falta de explicação algum tópico, lembrando também que mesmo com sua preparação, podem haver dúvidas ou levantadas questões.

Por fim, relate exemplos da vida real que podem ser aplicados ou foram vivenciados durante a sua vida profissional, ou conhecimentos e de acordo com o estudo da apostila tente vivenciar as atividades de um departamento que facilitará a exposição do conteúdo.

No material incluir exemplos atuais, buscando comentários de fácil entendimento, não se esquecendo que são aprendizes e alguns ainda querem se especializar e que conforme o ensino terão a visão das principais rotinas.

Capítulo 01 – Introdução ao estudo

Orientação ao instrutor

Apresente-se à sala de aula, fale sobre a sua formação e currículo profissional, destaque as experiências para criar uma confiança entre você e os alunos.

Inicie a aula entrevistando todos os alunos, principalmente com informações sobre emprego atual ou último emprego, caso tenham, principalmente empresa e cargo. Atente-se para cada um, pois isto poderá ajudar no momento de exemplificar durante as aulas.

Apresente o curso de finanças por inteiro e o formato das aulas. Ressaltar que é um estudo mais prático e terá o objetivo de mostrar o que são finanças e suas principais rotinas em um departamento. Se possível dar alguns exemplos de áreas de atuação do profissional, (existe exemplos na apostila).

Finanças (pág. 11)

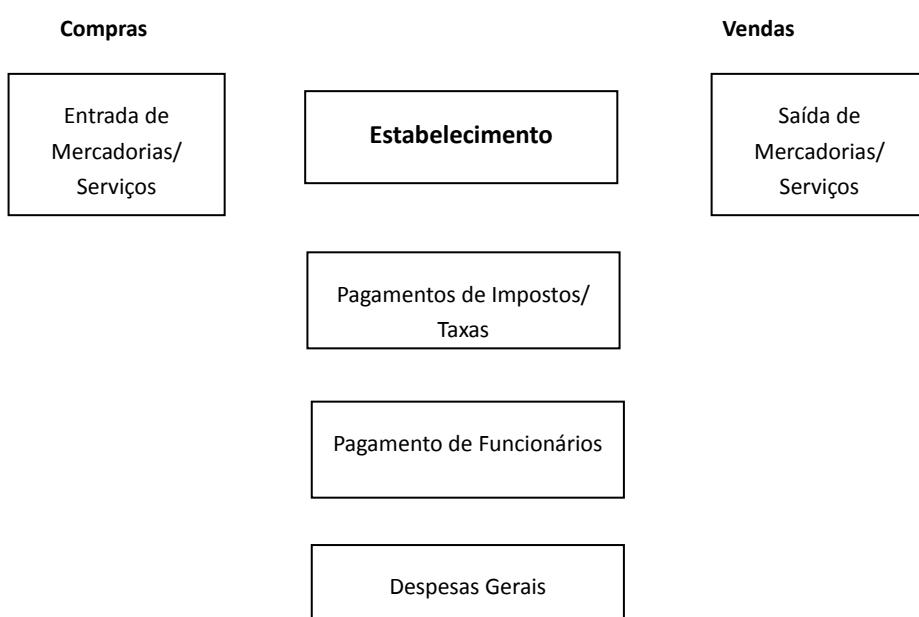
Explicar inicialmente que Finanças é a ciência que estuda a administração de todas as movimentações financeiras, ou seja, tudo que envolve dinheiro nessas movimentações.

Antes deverá ser feito as principais operações que ocorrem em um estabelecimento e como essas operações estão relacionadas com o departamento financeiro consequentemente para um melhor entendimento da importância do controle das finanças.

Conhecendo o departamento financeiro (pág. 11)

De acordo com o esquema, explicar que compras e vendas são as principais operações de um estabelecimento, que o estabelecimento, na figura está ao centro, pois essas operações estão todas centralizadas nele.

As demais operações financeiras estão diretamente ligadas consequentemente, pois as finanças são o resultado das negociações, conforme os tópicos abaixo:



Divisão da área de finanças (pág.11)

Explicar que a área de Finanças divide-se em algumas categorias, há diferença entre elas e que cuidam de setores variados:

- **Finanças Públicas:** que é a parte da administração financeira que está relacionado com a coletividade pública, citar exemplos que envolvem impostos pagos ao governo que serão aplicados em melhor funcionamento das utilidades públicas;
- **Finanças Comportamentais:** engloba a análise financeira, assumindo muitas vezes riscos de investimentos e operações financeiras, visando o comportamento de mercado;
- **Finanças solidárias:** está relacionada ao setor social. Seu objetivo é adequar recursos econômicos para um melhor desenvolvimento social que abrangem inúmeras áreas, como exemplo o desenvolvimento de esportes, educação profissional em classes sociais que não tem condições de realizá-las;
- **Finanças corporativas:** controlam onde está sendo aplicado e a origem de todas as movimentações de uma empresa.

Finanças como oportunidade profissional (pág.12)

Explicar que as atuações do profissional do setor de finanças abrangem muitas áreas e está cada vez mais diversificado, e hoje existe a busca de pensadores, ou seja, profissionais flexíveis que busquem as melhores formas de negociações, pois o mercado anda cada vez mais competitivo e há novas formas de negociações. É muito importante se atualizar, para conhecer e oferecer maior agilidade e facilidade nos processos que envolvem a negociação.

Pode usar exemplo de negociações por meio da internet, pois está cada vez mais fácil o acesso às negociações e precisa oferecer um diferencial.

Atuação do profissional no departamento financeiro (pág.13)

Comentar sobre as diversas oportunidades que o setor de finanças oferece, em variados ramos de atividades.

Explicar que existe a hierarquia e a diferença entre as duas categorias, enquanto a primeira assume os riscos e toma às principais decisões a segunda categoria executa os controles necessários para que haja precisão nos resultados.

Explicar as categorias e principais atividades: administrados por controllers, gerência e supervisores financeiros: por se tratar de atividades de responsabilidades, ou seja, atividades de tomadas de decisões, de assumir os riscos do departamento e dos resultados, administrando e respondendo por todas as operações realizadas, tanto os erros como acertos.

Explicar que a controladoria, contabilidade financeira, investimentos e planejamento financeiro, são administrados pelos profissionais que possuem as responsabilidades de desenvolvimento do capital financeiro e administração da entrada e aplicação.

Administrados por auxiliares, assistentes, analistas e supervisores financeiros: são responsabilidades secundárias, ou seja, as atividades realizadas por essas categorias de profissionais executarão as tarefas que irão gerar as informações necessárias para que os profissionais que possuem a responsabilidade de administração plena possam controlar e tomar as decisões mais viáveis.

Explicar que orçamentos, administração de caixas, contas a receber, crédito, cobrança e contas a pagar são atividades do setor financeiro e os profissionais dessa categoria realizam toda a parte operacional.

Atividade proposta

Discutam quais são os reais objetivos da área de finanças nas empresas.

Deixe os alunos colocarem suas opiniões sobre o assunto e depois complemente com o que achar necessário.

Aplicativos (pág. 15)

Aplicativos são as ferramentas auxiliares, capazes de trazer mais clareza, eficiência e minimizar os erros, pois auxiliam nos controles. Ex.: Word para relatórios, Excel para planilhas e gráficos, etc., dar alguns exemplos.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre o departamento financeiro
 - http://www.administradores.com.br/noticias/o_departamento_financeiro_nao_e_o_inimigo/10540/

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 01

1. Resposta: compra e venda.
2. Resposta: após a negociação entre vendedor e comprador de um determinado bem, o faturamento é a formalização da venda, onde será gerada uma receita financeira.
3. Resposta: são administrados pelos auxiliares, assistentes e analistas que realizam esses controles juntamente com a supervisão e gerência da área.
4. Resposta: referente às finanças públicas, um bom exemplo é o serviço de água e esgoto, pois o cidadão paga uma taxa, e esse valor é administrado por um órgão público que aplica esse dinheiro na administração e melhoria desse serviço. Finanças comportamentais estudam o crescimento de um determinado mercado financeiro e suas causas, o estudo do mercado de ações, como o que leva ao crescimento ou crises. Um tipo de serviço, também seria assessoria e consultoria em profissionais especialistas na área. Finanças solidárias abrangem os setores sociais, onde todo recurso é aplicado para adequar alguma categoria de pessoas à sociedade. Exemplo os recursos são investidos em prestação de serviços administrativos, salários de professores, alimentação, cursos para comunidade, porém o rendimento não se obtém por meio de vendas, comercialização, verbas, etc. Por exemplo, um contador pode prestar serviços para contabilizar as movimentações de uma creche, albergues, etc. Receberá seu salário, porém a origem desse salário não foi objeto de comercialização de empresa, e sim recursos obtidos para mantê-la, pois esses estabelecimentos solidários normalmente são sem fins lucrativos.
5. Resposta: operações de crédito, importação, exportação, renda e proventos de qualquer natureza, produtos industrializados; câmbio e seguro ou relativas a títulos e valores mobiliários; propriedade territorial, entre outros.
6. Respostas: faça com que os alunos coloquem cada etapa no papel e depois a apresente ao restante do grupo.

Capítulo 02 – Crédito

Orientação ao instrutor

Iniciar a aula informando que abordaremos esse assunto por se tratar de um procedimento muito importante e ressaltar que antes da realização de qualquer negociação ele deve ser realizado na proposta de compra ou venda de um determinado produto.

Crédito representa a condição de uma negociação segura tanto para quem vende como para quem compra. Para quem vende porque as condições para estabelecer o crédito lhe trarão segurança de recebimento do valor negociado na venda ou negociação, e para quem compra também terá segurança, pois o crédito é estabelecido de acordo com as suas condições financeiras, e veremos na sequência como analisar o crédito e estabelecer o limite.

Abertura de crédito (pág. 21)

Para iniciar, explicar que após a negociação comercial, é necessário realizar a abertura de crédito, pois sem a realização dela fica impossibilitada a efetivação da negociação. Para a abertura de crédito em uma negociação comercial de compra ou venda em um estabelecimento é fundamental o papel do profissional do setor financeiro para realização do fechamento das negociações.

Explique que a abertura de crédito deve ser realizada por um profissional de confiança que terá as responsabilidades essenciais de realização da análise de crédito para uma negociação segura, minimizando ao máximo os riscos do não cumprimento de qualquer acordo estabelecido.

Ressalte que a abertura de crédito é o primeiro passo. É feito antes da implantação de qualquer pedido resultante da primeira negociação, pois indica a possibilidade de cumprimento e descumprimento dos acordos firmados financeiramente e realiza-se entre: pessoa física e pessoa jurídica.

DICA

Para saber mais sobre abertura de crédito acesse:

<http://www.bcb.gov.br/fis/tarifas/htms/htar0801.asp?idpai=TARIFAS>

Proteção de crédito (pág.22)

Neste tópico, informar que existem serviços auxiliares que são empresas terceirizadas contratadas que possuem banco de dados constando registros com informações atualizadas da situação financeira de empresas. Esses serviços auxiliam o profissional na análise, pois esse sistema indica qualquer ação devedora ou descumprimento de uma obrigação financeira com um terceiro.

As principais empresas que realizam esse serviço são SPC (Serviço de proteção ao crédito), e Serasa, existindo outras, e por se tratarem de empresas privadas seus serviços devem ser contratados e pagos.

DICA

Busque informações nos sites:

www.serasa.com.br

www.spcreport.com.br

Existe uma lista de serviços interessantes para enriquecer a aula.

Documentos para consulta cadastral (pág.2)

Explicar o que são os documentos fundamentais, pois são por eles que se obtêm informações financeiras:

- ✓ Pessoa Física: CPF – Cadastro de pessoas físicas
- ✓ Pessoa Jurídica: CNPJ – Cadastro nacional de pessoas jurídicas. Informações

DICA

Mais informação acesse:

www.receita.fazenda.gov.br

Análise de Crédito (pág. 22)

Esse tópico mostra que o conceito de análise não existe um padrão. Cada estabelecimento escolhe aquele ao qual se enquadra as informações necessárias para uma análise eficaz que busque atender um resultado seguro. Deve ser realizada por um profissional financeiro de confiança por se tratar de informações confidenciais de interesse apenas da empresa. Frisar que deve manter sigilo, pois o resultado obtido deve ser fornecido para a empresa analisada.

Explicar que de acordo com o Código de Defesa do Consumidor lei 8078 de 1990, seção VI, art. 43, o consumidor tem a responsabilidade de informar a empresa fornecedora os dados exatos de sua empresa, conforme a solicitação para abertura do cadastro.

DICA

Mais informação acesse:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8078.htm

Modelo Básico da Ficha Cadastral (pág. 22)

Explicar que baseado no conceito da análise de crédito, explicaremos os campos da ficha cadastral que documenta a solicitação das informações necessárias para atender as exigências de uma consulta garantida e eficaz.

Segue os tópicos, que devem ser explicados de acordo com a explicação da apostila, na mesma sequência.

Identificação: é informado os dados cadastrais do cliente;

Principais clientes e fornecedores: é informado em nível financeiro quem são os maiores clientes e fornecedores, pois demonstra o padrão de compra e fornecimento e o relacionamento com clientes e fornecedores;

Referências bancárias: é informada a agência e conta bancária que o cliente consultado possui e demonstra o relacionamento com bancos nas operações financeiras, que são informados pelos bancos no momento da consulta realizada pelo profissional de acordo com as informações preenchidas;

Referências Financeiras: mostra a média dos maiores faturamentos e maiores compras, para obter a estatística de fornecimento ou compra e o levantamento da pontualidade nos pagamentos e prazos;

Patrimônios: mostra os bens que estão em nome da empresa, pois poderá ser usado como garantia de pagamento em qualquer circunstância de inadimplência que envolva processos judiciais.

O profissional do setor financeiro enviará a ficha cadastral para o estabelecimento ou pessoa física que deverá devolvê-la devidamente preenchida para que seja realizada a análise de consulta cadastral. Ela deve estar devidamente identificada pelo estabelecimento e o solicitante responsável. Preencher a ficha cadastral a seguir juntamente com os alunos:

Identificação

Nome/Razão Social			
CNPJ/CPF		Inscrição Estadual/ RG	
Nome Comercial/ Fantasia		Abertura da Empresa / /	
Endereço de Faturamento			
Bairro	Cidade	UF	CEP
Telefones	Fax	Email	
Endereço de Cobrança			
Bairro	Cidade	UF	CEP
Telefones	Fax	Email	

Principais Clientes/ Fornecedores

Empresa	Telefone	Contato	Data Última Compra/ Venda
1º			
2º			
3º			

Referências Bancárias

Banco	Telefone	Contato	Data Abertura da Conta
1º			
2º			

Referências Financeiras

Últimos Maiores Faturamentos / Últimas Maiores Compras			
1º Maior Fornecedor	2º Maior Fornecedor	3º Maior Cliente	4º Maior Cliente
Data: / /	Data: / /	Data: / /	Data: / /
Valor: R\$	Valor: R\$	Valor: R\$	Valor: R\$

Patrimônios

Bem	Data Aquisição	Valor Correspondente
1º		
2º		
3º		
4º		

Resultado

Aprovado Reprovado

Observações:	
--------------	--

Analista Financeiro: _____ Solicitante: _____

Procedimentos da análise de crédito (pág.25)

Ressaltar nesse tópico que é importante obter toda a documentação solicitada para haver precisão nas informações. Pois todas as informações são fatores importantes para o melhor resultado. É imprescindível que nenhuma ação de análise seja tomada, caso falte qualquer informação solicitada, pois poderá implicar no resultado e deve-se evitar urgência para que a análise seja detalhada, pois esse procedimento é muito importante para garantir a segurança financeira da negociação.

De acordo com os passos que estão na apostila, definir a sequência e os parâmetros da avaliação. Lembrando que o fluxo da análise de crédito auxilia na explicação, para não se perder nas informações, pois cada sequência complementa a posterior até o resultado.

Atividade proposta

Realizar a simulação usando o exemplo de dois alunos.

Um deverá representar o cliente que informará seus dados para a análise e o outro que receberá as informações e realizará a análise.

1º Passo

Primeiramente explicar que é necessário enviar ao cliente a ficha cadastral, mostrar a sugestão do nosso modelo elaborado no Word. Solicitar o preenchimento completo das informações e também anexar à relação da documentação necessária, segue a relação das documentações normalmente exigidas.

Pessoa Física:

CPF; RG; Comprovante de Rendimentos – obtidos conforme recebimento de renda, Exemplo: holerite, comprovante de aposentadoria, comprovante de pensão alimentícia, etc.; comprovante de endereço – comprovantes que garantem a veracidade das informações. Exemplos: conta de luz, recibo de aluguel, etc.;

Apresentam os documentos originais e enviam as cópias que são arquivadas pelo solicitante.

Pessoa Jurídica:

CNPJ; Inscrição Estadual; Contrato Social; Última alteração contratual; como a entrada de algum sócio, alteração do ramo de atividade, etc.; Principais Fornecedores; Demonstração do faturamento e resultados.

Apresentam os documentos originais e enviam as cópias que são arquivadas pelo solicitante.

2º Passo

Após enviar a solicitação ao departamento financeiro, a ficha cadastral com toda a documentação será analisada e terá um prazo estipulado para conceder o resultado da análise de crédito. Esse prazo é estipulado pelo estabelecido para o fechamento da negociação e varia de acordo com a necessidade.

3º Passo

Iniciar a análise fazendo o levantamento dos dados gerais da pessoa física ou jurídica nos serviços de proteção ao crédito para verificar possíveis registros de pendências financeiras. Verificar o tempo de atuação no ramo do negócio que consta no contrato social, carteira de clientes, fornecedores, faturamento mensal e anual, relacionamento bancário e informações para contato. Informações também são obtidas nos serviços de proteção ao crédito. Informar que a consulta a bancos, clientes, fornecedores são baseadas nas informações que são solicitadas pelos clientes e que deve ser solicitada de acordo com os critérios estabelecidos pelas empresas que darão as informações.

4º Passo

Nesse tópico é onde avaliaremos o limite de crédito do cliente consultado e essa análise financeira será baseado em rendimentos, faturamento, endividamento, que serão apresentados por meio de demonstrações financeiras apresentada pelo cliente e se possível devidamente assinada pelo contador responsável, ou com documentação comprovando a autenticidade das informações, como a certidão negativa de débitos que pode ser obtida no cartório de protestos e tabelões. O valor do limite de crédito é estabelecido a partir desse resultado.

VERIFICAR A SUGESTÃO DE CÁLCULO DE MÉDIA NA APOSTILA, que é a média dos rendimentos de um período e desse valor é calculado um percentual.

Exemplo

Cálculo para estabelecer o limite de crédito:

Pessoa física

O cliente recebeu nos últimos seis meses os seguintes valores:

R\$ 950,00

R\$ 950,00

R\$ 1.000,00

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

Média = soma os valores / 6 = R\$ 1.233,33

R\$ 1.233,33 x 30% = R\$ 370,00

Pessoa jurídica

O cliente vendeu nos últimos três meses os seguintes valores:

R\$ 35.000,00

R\$ 250.000,00

R\$ 11.000,00

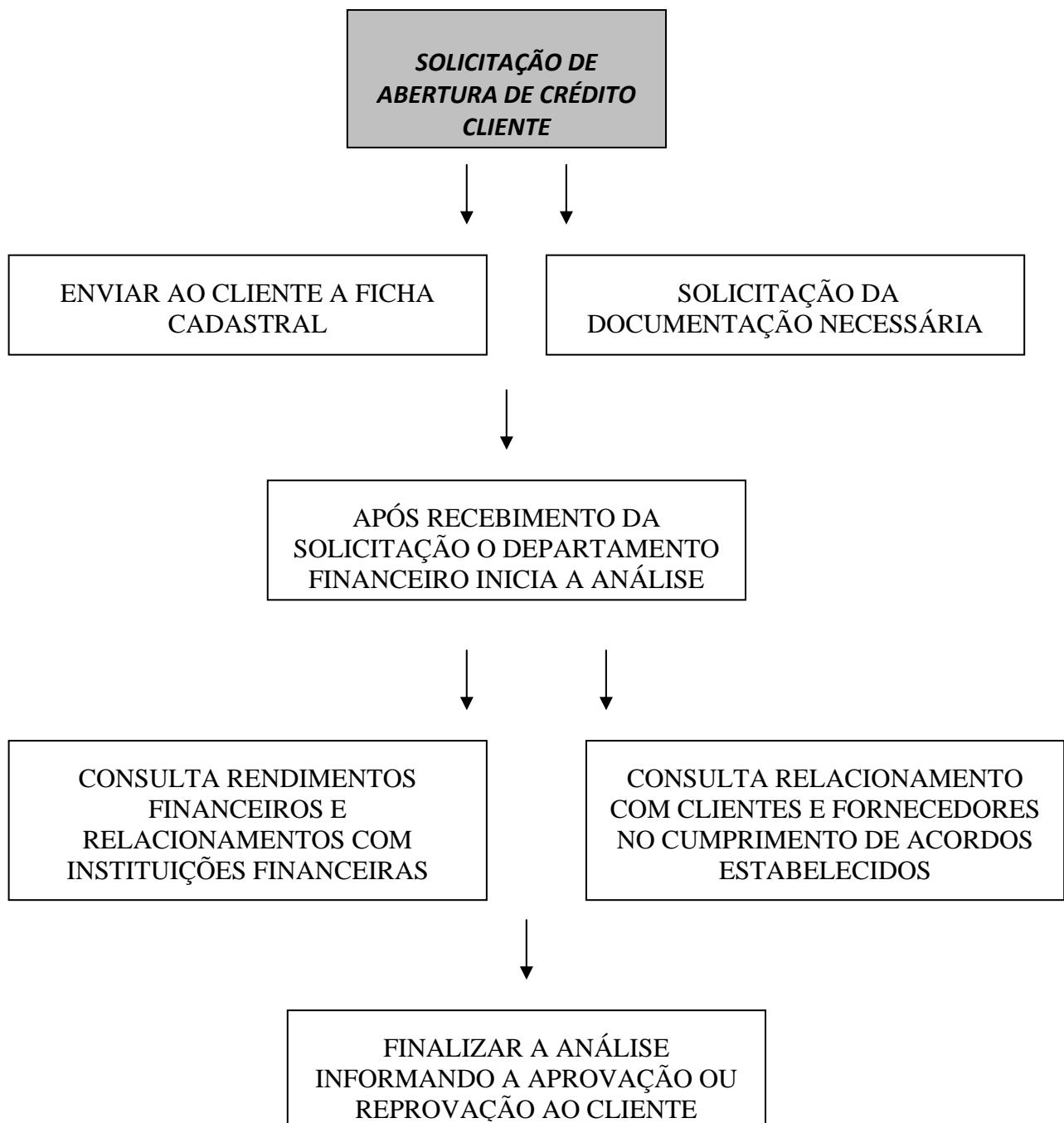
Média = soma os valores / 3 = R\$ 98.666,66

R\$ 98.666,66 x 30% = R\$ 29.599,98

5º Passo

Após realizar a análise, finalizar a avaliação, aprovando ou reprovando a solicitação de abertura de crédito, posicionando o cliente com o resultado da avaliação. Caso seja aprovada a abertura de crédito, devem ser revisados periodicamente em média semestralmente variando de acordo com o estabelecimento. O critério de aprovação é que o cliente não tenha restrição financeira em instituições financeiras, de falta de pagamento a fornecedora de qualquer natureza, etc.

Utilizar esse fluxo como sequência, auxílio e complemento na explicação da Análise de Crédito.



Critérios para aprovação (pág. 28)

O instrutor deve explicar que cada empresa tem seu critério, mas abaixo está relacionado às formas mais adequadas para se dividir os grupos de clientes para essa avaliação.

Clientes aprovados (pág.28)

Clientes que não demonstram riscos, que na avaliação de crédito, não tem apontamentos de inadimplência, ou seja, descumprimento das obrigações financeiras, e também falência e concordata que são casos mais críticos resultantes da inadimplência. São aqueles que após a aprovação podem ser liberadas as negociações normalmente.

Cliente de risco (pág.28)

São os clientes passíveis a qualquer forma de garantia adicional para efetuar a liberação de uma determinada venda, como antecipação de parte de pagamento antes da entrega, entre outros, como empresas de grande porte que possui alguma restrição. Esse tipo de cliente é intermediário e em muitas empresas com um critério mais rigoroso os aprovados não devem possuir nenhuma restrição e essa categoria é eliminada, havendo apenas aprovados e reprovados.

Clientes reprovados (pág.28)

Clientes que apresentam grau de risco elevado na avaliação e não conseguem fornecer as garantias desejadas, e possuem vários apontamentos de pendências financeiras. Como o não pagamento de obrigações financeiras, pagamentos de impostos e obrigações devidas e irregularidade no cadastro fornecido, etc. Para esses clientes não há possibilidade de realizar negociações.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre crédito
 - <http://www.creditoerisco.com.br/>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre proteção do crédito
 - <http://www.caloteiro.net/>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre proteção do crédito
 - <http://www.artigonal.com/direito-artigos/orgaos-de-protecao-ao-credito-858485.html>

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 02

1. Resposta: realizar a abertura do crédito.
2. Resposta: **Pessoa Física** representa a pessoa natural que desde o nascimento tem direitos de cidadão através de registro no cartório civil, com direitos e obrigações determinadas por lei. É identificada por nome como exemplo João Ferreira e **Pessoa Jurídica** representa estabelecimentos comerciais ou entidades como empresas, lojas, supermercados, associações, escolas particulares e é identificada pela razão social que é usado como identificação para realização das operações do estabelecimento, e é registrado na junta comercial que é um orgão responsável pelo desenvolvimento do comércio como exemplo S.O.S Computadores.
3. Resposta: Pessoa Física: CPF – Cadastro de pessoas físicas / Pessoa Jurídica: CNPJ – Cadastro nacional de pessoas jurídicas.
4. Resposta: não, pois a documentação solicitada indicará a possibilidade de cumprimento e descumprimento dos acordos firmados financeiramente, sem os mesmos não haverá exatidão nas informações.
5. Resposta: $(R\$ 3.000,00 + R\$ 3.000,00 + R\$ 3.800,00 + R\$ 3.800,00) = R\$ 13.600,00$
 $R\$ 13.600,00 / 4$ (período 4 meses) = R\$ 3.400,00
 $R\$ 3.400,00 \times 20\% = Limite: R\$ 680,00$

Não é possível liberar o crédito para parcelamento de R\$ 1.000,00 pois o limite liberado para esse rendimento não atingiu o valor solicitado.

6. Respostas:

R: $(R\$ 180.000,00 + R\$ 250.000,00 + R\$ 170.000,00) = R\$ 600.000,00$

$R\$ 600.000,00 / 3 = R\$ 200.000,00$

$R\$ 200.000,00 \times 30\% =$

Límite: R\$ 60.000,00

É possível liberar o crédito para a realização da compra de R\$ 50.000,00 pois o limite liberado para esse rendimento ultrapassou o valor solicitado.

7. Respostas: simule as etapas necessárias para a aprovação de crédito e depois apresente para o restante da sala.

8. Respostas: crie uma situação onde o cliente que pedirá o crédito não tem o nome limpo.

Atividade proposta

1) Faça um resumo do que você entendeu sobre o fluxo da análise de crédito.

R: Primeiramente deve haver a solicitação da abertura de crédito e é enviado pelo profissional financeiro ao cliente a ficha cadastral e a solicitação da documentação necessária para que seja preenchida pelo cliente e o mesmo envie a documentação solicitada.

Após o recebimento da ficha cadastral preenchida e toda a documentação o departamento financeiro inicia a análise.

É consultado os rendimentos financeiros, relacionamentos com instituições financeiras e consulta de relacionamento de clientes e fornecedores no cumprimento de acordos estabelecidos.

Finalizar a análise informando a aprovação ou reprovação ao cliente.

2) O que possui a ficha cadastral e quais são?

R: Possui informações necessárias para uma consulta garantida e eficaz que são:

- ✓ Identificação
- ✓ Principais clientes e fornecedores
- ✓ Referências bancárias
- ✓ Referências financeiras
- ✓ Patrimônios

3) O que e qual é o objeto da análise de crédito?

R: O objeto da análise de crédito é o levantamento do que é necessário para realização da análise de crédito que se refere a :

- ✓ Ficha cadastral do cliente
- ✓ Possuir toda a documentação necessária.
- ✓ Análise financeira dos demonstrativos.
- ✓ Tradição do cliente em operações anteriores.
- ✓ Após aprovação, realizar o cadastro efetivo do cliente.
- ✓ Estabelecer o limite de crédito fazendo a média de consumo, pontualidade.

Capítulo 03 – Gerar documento de cobrança

Orientação ao instrutor

Ao iniciar esse capítulo relembrar os anteriores para que faça sentido o que falaremos sobre como gerar o documento de cobrança. Apenas para entendermos que para chegar a gerar o documento de cobrança o cliente deverá ter tido a aprovação do crédito para realizações das negociações comerciais de compra e venda, de acordo com a liberação.

Após a negociação comercial será gerado um pedido para que seja realizado o faturamento que é a consolidação do pedido de venda ou compra. Em seguida gerar o documento de cobrança para que seja realizado o pagamento. Nos tópicos falaremos passo a passo como chegar à emissão do documento de cobrança.

Existem sites de bancos e instituições financeiras que mostram o procedimento de emissão de cobranças bancárias dentro dessas modalidades.

Venda X Pedido (pág.35)

Nesse tópico explicar que a venda dentro de uma empresa é a comercialização do objeto de negócio, ou seja, do ramo da empresa. Com o crédito aprovado o cliente poderá realizar suas negociações de acordo com as condições conforme o resultado da análise de crédito. Os dados dos clientes que foram analisados são arquivados. Mostre aos alunos de acordo com o exemplo um modelo de controle que pode ser criado para facilitar a consulta e controle para que seja administrada as negociações seguras dentro do que foi estabelecido na análise, são formas mais práticas e rápidas que em cada negociação haverá a atualização dos dados.

Modelo de Controle de Clientes - Excel

INFORMAÇÕES DO CLIENTE						
Abertura	Cliente	Localização/ Região	Limite	Valor Ult. Compra	Prazo	Data Ult. Compra
15/12/2007	Plásticos S/A	Sul	R\$ 5.000,00	R\$ 4.500,00	30 d	17/01/2009
17/01/2008	Artefatos de Madeira Ltda.	Leste	R\$ 2.000,00	R\$ 400,00	45/60 d	14/06/2008
18/02/2008	Aços Delta Ltda.	ABC	R\$ 4.800,00	R\$ 780,00	20/40 d	13/03/2008
19/03/2008	Cabides Trac Ltda./Me	Centro	R\$ 1.550,00	R\$ 1.400,00	60 d	18/05/2008
25/04/2008	Afeni Veículos Ltda.	Oeste	R\$ 1.280,00	R\$ 1.200,00	90 d	15/12/2008
04/05/2008	Parati Diesel Ltda.	Centro	R\$ 3.300,00	R\$ 3.000,00	15/30 d	18/11/2008
30/06/2008	Periféricos Lumi Ltda.	ABC	R\$ 950,00	R\$ 350,00	30 d	15/10/2008
31/07/2008	Zandrine Comércio Ltda.	Norte	R\$ 1.700,00	R\$ 1.500,00	21 d	05/01/2009

Informar aos alunos que logo após a realização da venda é gerado o Pedido que é a forma de comprometer um fornecedor com a entrega formalizada do produto ou serviço solicitado. De acordo com as exigências do cliente, esse procedimento é realizado pelo departamento comercial que realiza as negociações. Existem programas que geram o pedido. Mostrar que de acordo com o exemplo pode ser feito também no Word ou no Excel. Explicar como poderá ser criado. No Word pode ser por meio da opção tabelas e colocar os campos para informações cadastrais, informações do produto solicitado, prazos e condições de pagamento. No Excel também existe a opção de obter o modelo de pedido, e é mais indicado, pois há opção de uso de fórmulas para realizar as principais operações matemáticas de acordo de quantidade e valores minimizando os erros de pedido.

Modelo Pedido de Venda - Excel

Pedido de Venda		Nº 001/001

Nome/Razão Social:			CNPJ:
Endereço:	Bairro:	CEP:	
Município	Fone:	UF:	Inscr.Est.
Condição Pagamento:	Entrega:	/	Obs.:

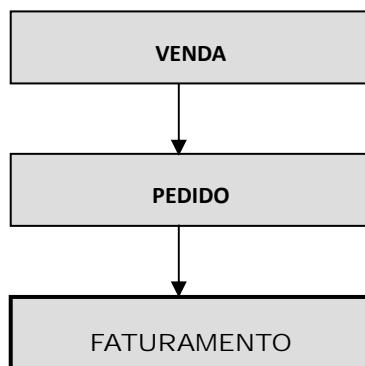
Código Produto	Descrição	Quant.	Valor Unit.	Valor Total
MB5050	Mangueira de Borracha 60M	15	R\$ 15,00	R\$ 225,00
MB5051	Mangueira de Borracha 120M	20	R\$ 25,00	R\$ 500,00
MB5052	Mangueira de Borracha 180M	8	R\$ 45,00	R\$ 360,00
MB5053	Mangueira de Borracha 240M	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
MB5054	Mangueira de Borracha 300M	5	R\$ 70,00	R\$ 350,00

Total:	R\$ 1.985,00
--------	--------------

Explicar que após geração do pedido e no momento de realizar a entrega do produto solicitado é gerado o faturamento, que é a consolidação total da venda, pois o pedido compromete o que foi negociado. O faturamento que é representado pela emissão da nota fiscal finaliza o processo de venda. Utilizar também o fluxo abaixo como auxílio na explicação.

O profissional responsável pela emissão da nota fiscal é denominado faturista, ele realiza o faturamento e quando é passado o pedido e também é responsável por informar na nota fiscal todas as condições firmadas de acordo com o pedido, e estar atento a valores e condições de pagamento.

Estágios antes de gerar cobrança



Nota Fiscal (pág. 37)

Explicar que a nota fiscal é um documento onde constam todas as principais informações cadastrais do cliente, as informações sobre o pedido e as informações financeiras como valor e vencimentos. Informar que não há programa que a gere, ela é confeccionada em gráfica, por meio de AIDF (Autorização para Impressão de Documentos Fiscais), esse documento é liberado pela Secretaria da Fazenda do Estado, exceto a nota fiscal eletrônica, e que ultimamente tem aumentado o índice de utilização. A nota fiscal eletrônica é emitida online que é gerada e enviada um link ao destinatário por e-mail, que poderá ser impressa. Comentar sobre o comércio eletrônico que está em alta.

DICA

Mais informação sobre comércio eletrônico acesse:

<http://www.eanbrasil.com/main.jsp?lumChannelId=FF8080810CB59FEC010CC49FC744155A>

<http://www.guiaempresa.com.br/comercio.htm>

<http://www.e-commerce.org.br/>

<http://www.bnDES.gov.br/conhecimento/bnset/inter.pdf>

http://pt.wikipedia.org/wiki/Com%C3%A9rcio_eletr%C3%B3nico

Modelo convencional

NOTA FISCAL - FATURA		NOTA FISCAL - FATURA		Série Nº
		CNPJ / CPF		
NATUREZA DA OPERAÇÃO: VENDA	INSCRIÇÃO MUNICIPAL	ENDEREÇO ESTADUAL		1.a VIA: CLIENTE 2.a VIA: CONTABILIDADE 3.a VIA: ARQUIVO
DESTINATÁRIO / USUÁRIO NOME / RAZÃO SOCIAL		CNPJ / CPF		DATA DE EMISSÃO / / (20)
ENDERECO		BARRA / DISTRITO	CEP	
MUNICÍPIO	fone / fax	UF	ENDEREÇO ESTADUAL	
FATURA				
DATA DA EMISSÃO	Nº DA FATURA	VALOR FTE	MFOR/ DUPLICATA	VENCIMENTO
CONDIÇÕES DE PAGAMENTO EXCEÇÃO DE PAGAMENTO À VISTA				ESTA NOTA VALE COMO FATURA PARA TODOS OS EFEITOS LEGAIS
PRINCIPAIS FORMAS DE PAGAMENTO / ENDEREÇO DE COBRANÇA				
VALOR POR EXTEGO				
DADOS DOS SERVIÇOS				
QUANTIDADE	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR	
				VALOR TOTAL DA NOTA IS
DATA DO RECEBIMENTO		IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR		NOTA FISCAL SÉRIE Nº

Fatura

Conforme modelo da nota fiscal, no campo fatura consta as informações financeiras para gerar o documento de cobrança. Seguem a explicação de acordo com a apostila:

Informações do Campo Fatura:

- ✓ **Data de emissão:** dia de emissão da nota fiscal;
- ✓ **Nº da fatura:** número da nota fiscal;
- ✓ **Valor R\$:** valor total ou da parcela a ser cobrado da nota fiscal;
- ✓ **Nº da duplicata:** número da nota fiscal (nesse caso, se houver mais de uma parcela coloca-se o número da nota fiscal mais uma sequência numérica do número de parcelas. Exemplo: 2 parcelas fatura N° 1555 = 1555/1 e 1555/2), que também pode ser considerado como Nº de fatura;
- ✓ **Vencimento:** prazo estabelecido para o pagamento da cobrança de uma venda.

Prazos de Pagamento (pág. 38)

Explicar o prazo de pagamento é o tempo estabelecido, desde a emissão da nota fiscal até o seu respectivo pagamento e complementar que a contagem é feita em dias corridos, incluindo fins de semana e feriados, salvo exceções.

Divide-se em:

- ✓ **Antecipado:** pagamento realizado antes da efetivação do negócio;
- ✓ **À vista:** pagamento realizado no ato do negócio;
- ✓ **A prazo (1 Parcela):** pagamento realizado em uma única parcela dentro de um prazo estabelecido;
- ✓ **A prazo parcelado:** pagamento realizado em várias parcelas dentro de um prazo estabelecido.

Explicar que para a empresa fornecedora é mais vantajoso a antecipação do prazo, ou seja, quanto menor o prazo, o dinheiro entra de forma mais rápida facilitando as negociações e ampliando seu espaço de negociação evitando possíveis atrasos em suas obrigações financeiras e para quem é consumidor é melhor prazos prolongados, para ter mais espaço para programação dos pagamentos.

Explicar que o documento de cobrança é o meio pelo qual será realizado o pagamento da obrigação gerada após a venda que é efetivada com a emissão da nota fiscal.

Explicar o procedimento após a emissão da nota fiscal de acordo com os dados do campo fatura essas informações são direcionadas ao setor financeiro que será responsável pela emissão do documento de cobrança, e envio para o cliente.

Explicar para os alunos que para a cobrança são gerados boletos bancários, gerados por programas específicos e online em programas feitos pelas próprias instituições financeiras, cartão de crédito com máquina e online onde os programas e sites explicam o funcionamento.

Utilizar o fluxo de faturamento para auxiliar a explicação de como é gerado o documento de cobrança. Dados da fatura que consta na NF é enviado ao setor financeiro e com essas informações é gerado o documento de cobrança.

Fluxo de Faturamento

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre faturamento:
 - <http://pt.wikipedia.org/wiki/>
 - http://www.secta.com.br/banco_dados/boletim_2003/diretos/41/diretos_41_do_conceito.asp/
- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre nota fiscal
 - <http://www.nfp.fazenda.sp.gov.br/>
 - http://pt.wikipedia.org/wiki/Nota_fiscal
 - <http://www.nfe.fazenda.gov.br/portal/>

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 03

1. Resposta: estão no pedido de venda ou compra.
2. Resposta: no campo Fatura que constam os valores de parcelas e seus respectivos vencimentos que irão gerar a cobrança.
3. Resposta: O número da fatura é o número da nota fiscal, e número da duplicata é o numero da nota fiscal mais uma seqüência numérica ou alfabética que agrupará as cobranças conforme o número de parcelas.
4. Resposta: É uma ou várias datas estabelecidas para um pagamento.
5. Resposta: prazo de pagamento está entre a data da efetivação da compra e um determinado dia de pagamento estipulado em uma negociação. Para empresas fornecedoras é importante abreviar esse prazo para que o pagamento se realize mais rapidamente na empresa, já para a empresa cliente é importante prorrogar o prazo de pagamento para que a empresa tenha um espaço maior para pagamento. (resposta pessoal).
6. Resposta: Após a emissão da nota fiscal a informação financeira é enviada para o setor financeiro que é responsável pela emissão do documento de cobrança e envio para o responsável pelo pagamento.
7. Resposta: a seguir temos somente um exemplo. O aluno deve fazer o seu próprio pedido de venda.

Modelo Pedido de Venda - Excel

Pedido de Venda					Nº 001/001
Nome/Razão Social:					CNPJ:
Endereço:		Bairro:		CEP:	
Município		Fone:	UF:	Inscr.Est.	
Condição Pagamento:		Entrega: / /		Obs.:	

Código Produto	Descrição	Quant.	Valor Unit.	Valor Total
MB5050	Mangueira de Borracha 60M	15	R\$ 15,00	R\$ 225,00
MB5051	Mangueira de Borracha 120M	20	R\$ 25,00	R\$ 500,00
MB5052	Mangueira de Borracha 180M	8	R\$ 45,00	R\$ 360,00
MB5053	Mangueira de Borracha 240M	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
MB5054	Mangueira de Borracha 300M	5	R\$ 70,00	R\$ 350,00
		Total:	R\$ 1.985,00	

Capítulo 04 – Pagamentos

Orientação ao instrutor

Explicar que esse capítulo complementa o anterior que nos ensina que após uma negociação é gerado uma obrigação e é necessário que seja gerado um documento de cobrança. De forma mais específica, falaremos das opções de pagamento de acordo com a negociação que está muito abrangente, falaremos de negociações normais, comércio entre empresas e estabelecimentos convencionais e também do comércio eletrônico que tem crescido em todos os ramos e atingindo mais consumidores, pois hoje é possível comprar qualquer mercadoria pela internet, e as cobranças para acompanhar esse avanço são geradas online também.

DICA

Utilizar site para consulta sobre comércio eletrônico:

www.e-commerce.org.br

Definição de opções de pagamentos (pág.45)

Falar sobre o comércio eletrônico que está em alta hoje, verificar o site recomendado e comentar sobre as siglas que representam um tipo de negociação, dando exemplos, verificar a apostila:

- ✓ **B2B (Business to Business):** destinado à comercialização realizada entre empresas;
- ✓ **B2C (Business to Consumer):** destinado à comercialização realizada entre empresa e consumidor;
- ✓ **C2C (Consumer to Consumer):** destinado à comercialização entre consumidores;
- ✓ **B2G ou C2G (Business ou Consumer to Governement):** destinado a operações realizadas entre empresas ou consumidor (cidadão), com o governo.

Banco (pág.46)

Explicar a definição de banco, os tipos de conta bancária e qual a mais adequada de acordo com a operação e seus respectivos serviços.

Explicar quais os documentos necessários para pessoa física e jurídica e o procedimento para abertura de contas de acordo com a apostila.

Para definir os tipos de pagamentos vimos no capítulo anterior, que após a negociação é gerado a obrigação. Segue as principais categorias para realização do pagamento:

- ✓ **Dinheiro:** valor que representa a moeda de um determinado país. No Brasil é chamada de Real, normalmente os pagamentos em dinheiro são de operações à vista;
- ✓ **Depósito Bancário:** valor depositado em conta poupança ou corrente;
- ✓ **Cheque:** ordem de pagamento, emitida contra o banco informando que seja pago uma determinada quantia a alguém. É necessário que o emitente possua uma conta bancária com quantia suficiente para garantir a compensação;
- ✓ **Recibo:** é um comprovante de pagamento, utilizado nos casos de pagamento realizados em dinheiro, cheque, depósito bancário, ou alguma forma de pagamento que se faça necessário, explicar o preenchimento. Mostrar também que de acordo com o modelo pode ser elaborado no aplicativo Word.

Modelo de recibo

RECIBO	
Valor R\$	
Valor R\$ (extenso)	
Nota Fiscal	
Referente	
Nome Pagador	
CPF/CNPJ Pagador	
Cheque ou Depósito	N° ____ Agência N° ____ Conta N° ____ Banco _____
Local Emissão	
Emitente	
CPF/CNPJ Emitente	

Financiamento (pág.49)

É um crédito liberado por meio de uma instituição financeira para o contratante para aquisição de um bem. Após a aprovação o valor é liberado mediante um contrato entre as partes, que designará de qual forma o contratante irá efetuar o pagamento do financiamento a instituição financeira.

Cartão crédito/débito (pág.49)

O cartão de débito é uma forma de pagamento que permite a venda à vista debitando direto na conta. Já o pagamento com cartão de crédito é realizado no vencimento do cartão e permite que seja pago um valor mínimo estabelecido pela instituição financeira. Os pagamentos com cartão de crédito podem ser feitos em máquina de cartão de crédito apresentando o cartão, ou pela internet com o número do cartão. Essa forma de pagamento é ideal para as negociações no comércio eletrônico, por se tratar de uma forma de pagamento eletrônica.

Atividade proposta

Discuta qual o melhor tipo de pagamento e a segurança de pagamento e recebimento.

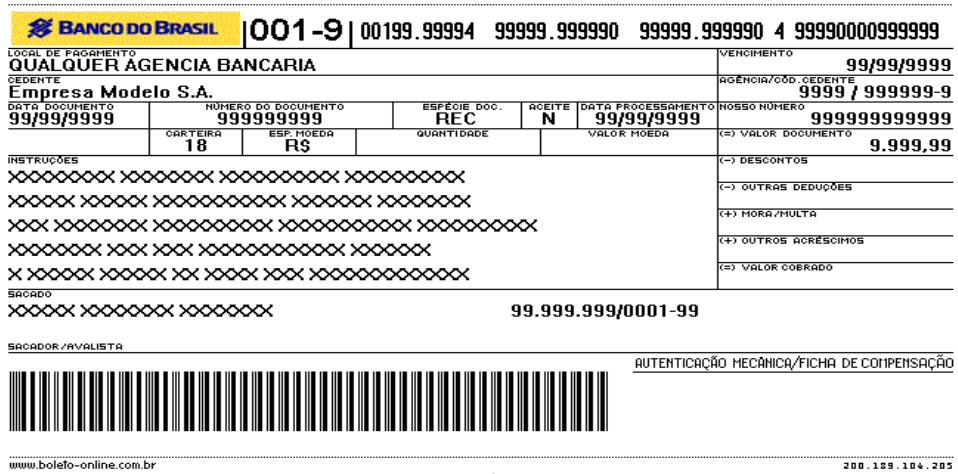
Faça um debate sobre o tema.

Boleto Bancário (pág.50)

É um título bancário, que realiza cobranças. Financiamentos, faturas de cartão de crédito e cobranças normais são realizadas por meio de boleto bancário. Ressaltar que ele é vinculado com outras opções de pagamento, também sendo feito diretamente sobre a cobrança após a negociação. É gerado por meio de programa e também online, emitidas pelas instituições financeiras, dentre outros explicarem que veremos maiores detalhes no capítulo posterior.

Modelo de Boleto Bancário

Explicar os campos do boleto de acordo com o esquema da apostila, ressaltando a diferença entre cobrança. No caso de cobrança registrada o banco possui todas as informações do boleto, controla o recebimento e em caso de não pagamento é possível protestar.

**Atividade proposta**

Calculando juros e multas do boleto bancário.

Por exemplo: um boleto no valor de R\$ 385,00 vencido no dia 05/05, com multa de 2% a partir do vencimento devem ser cobrados R\$ 0,99 de juros ao dia de atraso. Esse boleto foi pago no dia 16/05, com 15 dias de atraso.

Data vencimento - 05/05

Data pagamento - 20/05

Dias em atraso - 15 dias

Valor do Boleto - R\$ 385,00

Multa - 2%

Juros - R\$ 0,99 ao dia

Cálculo:

Valor do Boleto x Valor da Multa

$$385,00 \times 2\% = 7,70 \text{ - Então o valor da multa é de R\$ 7,70}$$

Valor dos Juros x dias em atraso

$$0,99 \times 15 = 14,85 \text{ - Então o valor do juro é de R\$ 14,85}$$

Total a Pagar = Valor do Boleto + Valor da Multa + Valor dos Juros

$$385,00 + 7,70 + 14,85 = \mathbf{R\$ 407,55}$$

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre financiamento
 - <http://www.brasilescola.com/economia/financiamento.htm>
 - http://www.endividado.com.br/faq_det.php?id=9

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 04

1. Resposta: [b].
2. Resposta: [b].
3. Resposta: em casos de pagamentos à vista, em cheques, depósitos bancários ou em qualquer outra forma que se faça necessário, informando a data do recebimento, valor e o documento de referência.
4. Resposta: Registrada, pois o banco possui todas as informações do boleto e o mesmo possui instruções para protesto dentro do prazo estabelecido.
5. Resposta: a melhor forma de pagamento no comércio eletrônico é através de cartão de crédito ou impressão direta do boleto bancário, pela praticidade pois através de um link, ou seja, são geradas online e se realiza a operação no momento da compra.

6. Resposta:

Data vencimento - 10/05

Data pagamento - 05/05

Dias em atraso - 15 dias

Valor do Boleto - R\$ 1.580,00

Multa – 2,5%

Juros -R\$ 0,90 ao dia

Cálculo:

Valor do Boleto x Valor da Multa

$$1.580,00 \times 2,5\% = 39,50 \text{ - Então o valor da multa é de R\$ 39,50}$$

Valor dos Juros x dias em atraso

$$0,90 \times 15 = 13,50 \text{ - Então o valor do juro é de R\$ 13,50}$$

Total a Pagar = Valor do Boleto + Valor da Multa + Valor dos Juros

$$1.580,00 + 39,50 + 13,50 = \mathbf{R\$ 1.633,00}$$

7. Resposta: Sugestão: trabalhe com seus alunos fazendo um teatro.

Capítulo 05 – Juros, descontos e conversões de moedas

Orientação ao instrutor

Explicar que no tema desse capítulo abordaremos algumas variações que ocorrem diferenciando o valor negociado e o valor cobrado, podendo ser maior ou menor. Definiremos juros como acréscimos, descontos como abatimentos e conversão de moedas que trata-se de uma variação de valor com base em um fator.

Definição (pág.57)

Juros são valores acrescidos ou agregados a um determinado valor negociado, e explicá-los de acordo com os tópicos da apostila.

Explicar taxa de juros, dar a definição e realizar exercícios de acordo com a apostila.

Taxa de equivalência (pág. 57)

Explicar equivalência, dar a definição e realizar exercícios de acordo com a apostila.

Exemplo

a.t. (ao trimestre)

Uma empresa realiza um investimento de R\$ 30.000,00 com juros de 30% a.a. e quer saber a taxa de juros equivalente ao trimestre.

$$30/12 = 2,5\% \text{ ao mês} = 2,5\% * 3 = \mathbf{7,5\% \text{ ao trimestre}}$$

Uma empresa realiza um investimento de R\$ 30.000,00 com juros de 30% a.a. e quer saber a taxa de juros equivalente ao mês.

$$30/12 = \mathbf{2,5\% \text{ ao mês}}$$

Uma empresa realiza um investimento de R\$ 30.000,00 com juros de 30% a.a. e quer saber a taxa de juros equivalente ao semestre.

$$30/12 = 2,5\% \text{ ao mês} = 2,5\% * 6 = \mathbf{15\% \text{ ao semestre}}$$

Uma empresa realiza um investimento de R\$ 30.000,00 com juros de 30% a.a. e quer saber a taxa de juros equivalente ao quadrimestre.

$$30/12 = 2,5\% \text{ ao mês} = 2,5\% * 4 = \mathbf{10\% \text{ ao quadrimestre}}$$

Juros simples (pág.59)

Explicar juros simples, dar a definição e realizar exercícios de acordo com a apostila.

Exemplo

Exemplo de cálculo de juros simples: uma cobrança a ser realizar de R\$ 3.950,00, com juros de 12% a.m., calculando-se juros simples de um atraso de 4 meses, o valor a ser pago será de:

$$J = R\$ 3.950,00 \times 0,12 \times 4 = \mathbf{R\$ 1.896,00}$$

Exemplo de cálculo de montante: calcule o montante em consequência de um depósito de R\$ 182.000,00 com taxa de 25% a.a., durante 250 dias.

$$M = P \times (1 + (i \times n))$$

$$M = R\$ 182.000,00 \times [1 + (25/100) \times (250/360)]$$

$$M = R\$ 182.000,00 \times [1 + (0,25) \times (0,70)]$$

$$M = R\$ 182.000,00 \times [1 + (0,175)]$$

$$M = R\$ 182.000,00 \times 1,175 = \mathbf{R\$ 213.850,00}$$

Exemplo Cálculo Juros Simples**FÓRMULA** $J = P \times i \times n$ J = Juros P = Valor Principal i = Taxa de Juros n = Período

Se temos uma cobrança à realizar de R\$ 2.500,00 que deve ser paga com juros de 11% a.m., calculando através do juros simples um atraso de 2 meses. O valor dos juros à ser pago:

$$J = R\$ 2.500,00 \times (0,11 \times 2) =$$

$$J = R\$ 2.500,00 \times 0,22 =$$

$$J = R\$ 550,00$$

Juros compostos (pág.61)

Explicar juros compostos, dar a definição e realizar exercícios de acordo com a apostila.

Exemplo

Exemplo de cálculo de juros compostos: calcular o montante de um valor de R\$ 10.000,00 aplicados a juros compostos, no período de 2 ano, com taxa de 5,5% ao mês.

 $V = R\$ 10.000,00$ $n = 2$ ano ou 24 meses $i = 5,5\% \text{ a.m.} = 5,5\% \div 100 = 0,055$ $M = ?$ $M = V \times (1 + i)n$ $M = R\$ 10.000,00 \times (1 + 0,055)^{24}$ $M = R\$ 10.000,00 \times 3,61$ $\text{Montante} = R\$ 36.845,89$ **Exemplo Cálculo Simplificado de Juros Compostos sem uso de calculadora:**

Exemplo baseado em 3 períodos , num valor inicial de R\$ 1.000,00 e a taxa de juros de 5%.

		Valor Base		Juros		Total
1º Período	R\$	1.000,00	R\$	50,00	R\$	1.050,00
2º Período	R\$	1.050,00	R\$	52,50	R\$	1.102,50
3º Período	R\$	1.102,50	R\$	55,13	R\$	1.157,63

RESSALTAR QUE A CADA PERÍODO O VALOR DO JUROS É INCORPORADO AO VALOR PRINCIPAL, AUMENTANDO O JUROS EM CADA PERÍODO.

Explicar Taxas e Acréscimos, mostrar que é uma forma direta. Trata-se de um valor pré definido, que por alguma razão será acrescentado ao valor real, verificar exemplo da apostila.

Atividade proposta

Discuta para saber qual é a linha de crédito financeiro com a menor incidência de juros.
Peça para os alunos fazer uma pesquisa da internet e em seguida fazer uma apresentação.

Capitalização simples (pág63)

Capitalização simples é o regime segundo o qual os juros produzidos no final de cada período têm sempre o capital inicial como base de cálculo. Sua aplicação refere-se a períodos de capitalização inferiores a um mês (taxa de juros do cheque especial cobrada dentro de um mês) e desconto de títulos junto a agentes financeiros (desconto de cheques pré-datados nos bancos).

DICA

Para saber mais sobre capitalização simples acesse:

<http://www.algosobre.com.br/matematica-financeira/capitalizacao-simples.html>

<http://calculomatematico.vilabol.uol.com.br/capit.htm>

Exemplo

Exemplo de cálculo de capitalização simples: em um investimento de R\$ 1.200,00 em um período de 10 meses com taxa de 1,8% a.m. teremos dez períodos nos quais a taxa de juros não indicará sobre os rendimentos sucessivos decorrentes do valor investido, pois esses incidirão todos os meses apenas sobre o capital inicial.

$$S = P \times (1 + (i \times n))$$

$$S = 1.200,00 \times (1 + (0,018 \times 10))$$

$$S = 1.200,00 \times 1,18$$

$$S = 1.416,00$$

Exemplo Capitalização Simples

Um investimento de R\$ 2.500,00 em um período de 8 meses, taxa de 2% a.m. Teremos 8 períodos sem acúmulo de juros do que foi investido que renderá sucessivamente e incidirão todos os meses sobre o capital inicial.

S=Montante / P=Principal / i=Taxa / n=prazo

$$S=P \times (1 + i \times n) =$$

$$S= 2.500,00 \times (1 + 0,02 \times 8)=$$

$$S= 2.500,00 \times 1,16$$

$$S= 2.900,00$$

CAPITALIZAÇÃO SIMPLES			
	Montante	2% = 0,02	Valor Juros
Capital Inicial	R\$ 2.500,00	20,0	R\$ 50,00
1º Período	R\$ 2.550,00	0,02	R\$ 50,00
2º Período	R\$ 2.600,00	0,02	R\$ 50,00
3º Período	R\$ 2.650,00	0,02	R\$ 50,00
4º Período	R\$ 2.700,00	0,02	R\$ 50,00
5º Período	R\$ 2.750,00	0,02	R\$ 50,00
6º Período	R\$ 2.800,00	0,02	R\$ 50,00
7º Período	R\$ 2.850,00	0,02	R\$ 50,00
8º Período	R\$ 2.900,00	0,02	R\$ 50,00
Final Período			R\$ 2.900,00

Capitalização composta (pág.64)

Capitalização composta é aquela em que a taxa de juros incide sobre o principal acrescido dos juros acumulados até o período anterior. O montante é a soma do capital aplicado ou devido mais o valor dos juros correspondentes ao prazo da aplicação ou da dívida.

DICA

Para saber mais sobre capitalização composta acesse:

http://www.pucrs.br/famat/claudia/mat_financ/jurcompostosalunos.pdf

<http://calculomatematico.vilabol.uol.com.br/capit.htm>

Exemplo

Exemplo de cálculo de capitalização composta: um investimento de R\$ 3.900,00 em um período de 12 meses, com taxa de 3% a.m., teremos nove períodos de acúmulos dos rendimentos do que foi investido e que, portanto, renderão sucessivamente e a base de cálculo mude a cada período.

$$S = P \times (1 + i)^n$$

$$S = 3.900,00 \times (1 + 0,03)^{12}$$

$$S = 3.900,00 \times (1,03)^{12}$$

$$S = 3.900,00 \times 1,425$$

$$S = 5.557,50$$

Retenção na fonte (pag.67)

Descontos são valores abatidos, ou seja, descontados de um valor negociado.

Explicar Retenção na Fonte, dando exemplos dos tipos de impostos, e que algumas empresas precisam recolher o imposto, abater no valor da cobrança bancária e após esse procedimento realizar o pagamento para o governo.

Fazer com os alunos o exemplo de como calcular a retenção. Existem impostos municipais e federais que são retidos. Sugestão de consulta: sites do município para impostos municipais e Receita federal para impostos federais.

Exemplo

PIS: 0,65% = R\$ 5.000,00 x 0,65% = R\$ 32,50;

COFINS: 3% = R\$ 5.000,00 x 3% = R\$ 150,00;

CSLL: 1% = R\$ 5.000,00 x 1% = R\$ 50,00;

ISS: 4% = R\$ 5.000,00 x 4% = R\$ 200,00;

IR: 1% = R\$ 5.000,00 x 1% = R\$ 50,00.

Total: R\$ 32,00 + R\$ 150,00 + R\$ 50,00 + R\$ 200,00 + R\$ 50,00 = **R\$ 482,00**

R\$ 5.000,00 - R\$ 482,00 = **R\$ 4.518,00**

Desconto simples (pág. 69)

Explicar descontos simples, dar a definição e realizar exemplo de acordo com a apostila.

Exemplo

Exemplo: o cliente realiza uma compra em 15/04/2009 de um equipamento no valor de R\$ 60.000,00 com vencimento em 15/05/2009 (30 dias) e solicita desconto de 6% para realizar o pagamento em 30/05/2009.

$$R\$ 60.000,00 \times 6\% (0,06) = (\text{Desconto}) = R\$ 3.600,00$$

Valor a ser pago antecipadamente pelo cliente:

$$R\$ 60.000,00 - R\$ 3.600,00 = R\$ 56.400,00$$

Desconto comercial (pág. 70)

Explicar desconto comercial, dar a definição e realizar exemplo de acordo com a apostila.

Exemplo

Exemplo: uma duplicata com valor de R\$ 80.000,00 é descontada com a taxa de 10%.

$$V_p = V_n \times [1 - (i/p \times n)]$$

a.m., 20 dias antes do seu vencimento.

$$V_p = R\$ 80.000,00 \times [1 - (0,10/30) \times 20]$$

$$V_p = R\$ 80.000,00 \times 0,93 = R\$ 74.400,00$$

Conversões de Moedas (pág. 71)

Explicar que conversão de moedas está relacionada ao câmbio, ou seja, o câmbio é o valor de uma moeda de qualquer país em relação ao Real. E que em negociações de exportações e importações é muito utilizada, ou ainda no mercado interno quando a negociação é baseada em uma moeda de um determinado país.

Citar exemplos e realizar exemplo de acordo com a apostila.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre câmbio
 - <http://economia.uol.com.br/cotacoes/cambio.jhtm>
- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre imposto de renda retido na fonte
 - <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/IRRF/conceito.htm>

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 05

1. Resposta: [c].

2. Resposta: [b].

3. Resposta:

$$M = R\$ 5.000,00 \times (1 + (3,5 / 100) \times 3)$$

$$M = R\$ 5.000,00 \times (1 + 0,105)$$

$$M = R\$ 5.000,00 \times 1,105$$

$$M = R\$ 5.525,00$$

4. Resposta:

$$M = R\$ 5.000,00 \times (1 + (3,5 / 100) \times 3)$$

$$M = R\$ 5.000,00 \times (1 + 0,429)$$

$$M = R\$ 5.000,00 \times 1,429$$

$$M = R\$ 7.145,00$$

5. Resposta:

$$R\$ 9.800,00 \times (0,65\% Pis) + (3\% Cofins) + (1\% CSLL) + (5\% ISS)$$

$$R\$ 9.800,00 \times 9,65\%$$

$$R\$ 945,70 \text{ Valor da Retenção}$$

6. Resposta:

$$VP = R\$ 35.000,00 \times [1 - (0,08 / 30 \times 30)]$$

$$VP = R\$ 35.000,00 \times 0,92$$

$$VP = R\$ 32.200,00$$

$$R\$ 35.000,00 - R\$ 32.200,00$$

$$R\$ 2.800,00 \text{ Valor do desconto}$$

7. Resposta:

$$S = P \times R\$ 2,00 = R\$ 1.000,00$$

8. Resposta:

$$S = P \times (1 + (i \times n))$$

$$S = 550,00 \times (1 + (0,06 \times 6))$$

$$S = 550,00 \times 1,36$$

$$S = 748,00$$

9. Resposta:

$$FV = \text{Valor Futuro} / PV = \text{Valor Presente} / i = \text{Taxa}$$

$$FV = PV \times (1+i)^t$$

$$FV = 55.000,00 \times (1+0,08)^{12}$$

$$FV = 55.000,00 \times (1,08)^{12}$$

$$FV = 55.000,00 \times 2,51817$$

$$FV = 138499,35$$

Utilizar calculadora científica ou financeira para calcular o juro referente ao período. Coloca na calculadora o percentual e o período (na calculadora tem +- essa figura y¹ **no lugar do 1 pode ser X)

10. Resposta: Capitalização simples se dá quando um rendimento sobre um capital inicial aplicado, independente do período é acrescido sempre sobre o valor inicial, já a Capitalização composta os juros incidem sobre o capital inicial mais o juros do período anterior, ou seja, existe a variação no capital inicial a cada acréscimo do juros.

11. Resposta:

$$\text{Imóvel} = R\$ 3.890,00 \cdot 120 =$$

$$\text{Total Imóvel} = R\$ 466.800,00$$

$$\text{Parcelas Pagas} = R\$ R\$ 3.890,00 \times 50 = R\$ 194.500,00$$

$$\text{Resta à ser pago} = R\$ 272.300,00$$

12. Resposta:

$$R\$ 48.849,00 / 3 = \text{Cada parcela} - R\$ 16.283,00$$

$$V = \text{Valor com desconto} / VP = \text{Valor Presente} / i = \text{Taxa de desconto}$$

$$V = VP \times i =$$

$$V = R\$ 16.283,00 - (16.283,00 \times 10\%)$$

$$V = R\$ 16.283,00 - (16283,00 \times 0,10)$$

$$V = R\$ 16283,00 - R\$ 162,83$$

$$V = R\$ 16.120,17$$

Capítulo 06 – Cobrança e fluxo de caixa

Orientação ao instrutor

Comentar que Contas a Pagar, a Receber e Fluxo de Caixa detém a responsabilidade de controlar esses documentos de acordo com o negociado. Trata-se de uma tarefa de extrema responsabilidade..

Atividade proposta

Fazer um controle da própria conta bancária, onde recebemos nossos rendimentos como salários, pensões, etc. O valor recebido deve estar comprometido com algum pagamento como mensalidade, roupa, calçado, alimentação, lazer etc. E deve ser controlado para que o valor que temos em nossa conta seja suficiente para o pagamento das dívidas.

Esse departamento recebe os documentos que irão gerar a receita (documento de cobrança), ou o que irão gerar a despesa (documento para pagamento), lançam de acordo com valores e vencimentos e administram o processo até seu respectivo pagamento. Após um período, demonstram por meio de relatórios gerenciais o andamento financeiro e controles bancários em geral, como veremos mais detalhado no andamento do estudo.

Principais atividades (pág.78)

Explicar a divisão de acordo com as categorias para entendermos melhor:

- ✓ **Estabelecimento fornecedor:** tem direito financeiro de recebimento após fornecer uma mercadoria ou serviço a um terceiro;
- ✓ **Estabelecimento comprador:** tem obrigação financeira de pagamento após realizar a compra de um bem ou serviço de um terceiro;
- ✓ **Departamento/setor reembolso:** reembolsar um colaborador referente à despesa relacionada a uma tarefa realizada. (se enquadra também no exemplo de reembolso de despesas de qualquer consumidor insatisfeito possa ter sofrido)

Utilizar o fluxo de lançamento financeiro da apostila para um melhor entendimento do assunto. Explique também as tarefas e ressalte que seguiremos de acordo com uma sequência lógica, ou seja, que são procedimentos sequenciais.

Emissão de Recibos: após comprovação de pagamento ou quando se fizer necessário, explicar de acordo com as informações da apostila.

Conciliação: que é a conferência de que o lançamento relacionado esteja de acordo com o documento original, ou seja, possuam as mesmas informações. Utilizar o quadro explicativo com o esquema de conciliação para explicar.

Realizar pagamentos: explicar de acordo com a apostila mostrando modelo de autorização de pagamentos, que pode ser elaborado no aplicativo Word ou Excel.

MODELO DE AUTORIZAÇÃO DE PAGAMENTO

A Empresa YOF Produções Ltda. autoriza o pagamento de reembolso financeiro conforme instruções abaixo:

Funcionário: João da Silva

Departamento: Técnico

Valor do reembolso: R\$ 50,00 (cinquenta reais)

Finalidade: pagamento de pedágios

Ass. Funcionário

Ass. Responsável pelo setor

Conferências de recebimentos e pagamentos: explicar de acordo com a apostila mostrando o fluxo para melhor entendimento, explicando o passo a passo. Exemplo de borderô:

Borderô de Remessa de Títulos e Documentos										
CNPJ/ Código	Devedor	Endereço Completo	CEP	Cidade/UF	Telefone	Nº Título(s)	Vencido	Valor	Vir Cartório	Ação
						Total da Remessa		0,00	0,00	

Tipo de Acionamento

- A - Deseja manter como cliente
B - Sem interesse Comercial
C - Acionamento á critério da Contratada

DICA

Para saber mais sobre conferências de recebimentos e pagamentos acesse:

http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/pp_borModelo.html

Prorrogação: explicar de acordo com a apostila mostrando o de autorização de pagamentos, que pode ser elaborado no aplicativo Word ou Excel.

SOLICITAÇÃO DE PRORROGAÇÃO

A Empresa YOF Produções Ltda. Inscrita no CNPJ: 04.000.000/0001-00, por motivo de impossibilidade de efetuar o pagamento do prazo estabelecido, solicita à empresa SKIF Soluções S/A a alteração do pagamento discriminado abaixo, prorrogando seu vencimento

NF 00001 – Emissão: 05/01/2009

Valor R\$ 10.560,00 (dez mil e quinhentos e sessenta reais)

Vencimento: 12/02/2009

Prorrogar vencimento para 19/02/2009

Atenciosamente,

Responsável Financeiro
YOF Produções Ltda.

Cancelamento de cobranças: explicar de acordo com a apostila, ressaltando a diferença entre cobrança registrada e sem registro.

Negociação de Pagamentos descumpridos: explicar de acordo com a apostila.

Cartas de Anuênciia: Explicar de acordo com a apostila mostrando modelo de autorização de pagamentos, que pode ser elaborado no aplicativo Word ou Excel.

MODELO DE CARTA DE ANUÊNCIA

A empresa SKIF Soluções Ltda., inscrita no CNPJ: 09.000.000/00001-00, situada no estado do Rio de Janeiro – RJ, declara que dá plena e total quitação ao(s) débito(s) havido(s) contra a empresa. A empresa YOF Produções Ltda., inscrita no CNPJ: 04.000.000/0001-00 sediada em São Paulo – SP, representados pelo(s) título(s) protestado(s): DUPLICATA Nº 1231423 no valor de R\$ 980,00 com vencimento em 27/02/09, CHEQUE Nº 123456 C/C 33333-3 AG. 2345-5 Banco BHC no valor de R\$ 950,00.

Responsável Financeiro
SKIF Soluções Ltda.

Controle de Limite de Crédito/ Compra: determina o crédito total permitido para um cliente dentre todas as áreas de controle de crédito. A soma total de todos os montantes de crédito individuais concedidos a esse cliente. Não pode ser maior que o limite de crédito total para esse mesmo cliente.

Atividade proposta

Discuta para saber o momento em que a empresa deve renegociar uma dívida com um credor e com um fornecedor.

Fazer uma simulação de renegociação de dívida.

Fluxo de caixa (pág. 85)

Fluxo de caixa é um controle que auxilia na visualização e compreensão das movimentações financeiras num período preestabelecido. A grande utilidade é permitir a visualização de sobras ou faltas de caixa antes mesmo que ocorram, possibilitando ao empresário planejar melhor suas ações.

DICA

Para saber mais sobre fluxo de caixa acesse:

http://www.sebraemg.com.br/arquivos/parasuaempresa/saibamais/fluxo_caixa_sp.pdf

http://www.sebraemg.com.br/arquivos/parasuaempresa/saibamais/fluxo_caixa_sp.pdf

Exemplo

Data	Dia	Receber	Pagar	Diferença	Saldo
01/10/2008	Sáb	0,00	0,00	0,00	18.502,08
02/10/2008	Dom	0,00	0,00	0,00	18.502,08
03/10/2008	Seg	253,79	0,00	253,79	18.755,87
04/10/2008	Ter	0,00	0,00	0,00	18.755,87
05/10/2008	Qua	708,19	0,00	708,19	19.464,06
06/10/2008	Qui	3.285,18	1.996,71	1.288,47	20.752,53
07/10/2008	Sex	1.143,99	1.074,89	69,10	20.821,63
08/10/2008	Sáb	0,00	0,00	0,00	20.821,63
09/10/2008	Dom	427,70	0,00	427,70	21.249,33
10/10/2008	Seg	260,15	0,00	260,15	21.509,48
11/10/2008	Ter	708,19	536,14	172,05	21.681,53
12/10/2008	Qua	574,11	0,00	574,11	22.255,64
13/10/2008	Qui	0,00	0,00	0,00	22.255,64
14/10/2008	Sex	0,00	453,00	-453,00	21.802,64
15/10/2008	Sáb	0,00	0,00	0,00	21.802,64
		7.361,30	4.060,74	3.300,56	



Capital de giro (pág.87)

Capital de giro é o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem (girar). Podemos dizer também que o capital de giro é o valor total do conjunto de recursos formados por:

- ✓ Valores em caixa e bancos;
- ✓ Valores a receber;
- ✓ Valores estocados.

Fontes de capital de giro:

- ✓ Capital Próprio;
- ✓ Empréstimos/Financiamentos:
 - De curto e de longo prazo;
 - Descontos de duplicatas e cheques;
- ✓ Fornecedores;
- ✓ Adiantamento de Clientes;
- ✓ Lucros.

Exemplo de capital de giro

Aplicação dos Recursos		Origem dos Recursos
• Caixa	500	• Fornecedores 4.500
• Bancos	2.500	• Empréstimo Bancário 8.000
• Contas a Receber	4.000	• Folha de Pagamento 2.000
• Estoques	6.000	• Impostos a Recolher 500
• Imobilizado	13.000	• Capital Próprio 8.000
Total	26.000	Total 3.000

DICA

Para saber mais sobre capital de giro acesse:

<http://www.ief.com.br/analise.htm>

http://www.administradores.com.br/artigos/gestao_do_capital_de_giro/11357/

Necessidade do capital de giro (pág.88)

A necessidade de capital de giro é função do ciclo de caixa da empresa. Quando o ciclo de caixa é longo, a necessidade de capital de giro é maior e vice-versa. Assim, a redução do ciclo de caixa significa receber mais cedo e pagar mais tarde - deve ser uma meta da administração financeira. Entretanto, a redução do ciclo de caixa requer a adoção de medidas de natureza operacional, envolvendo a diminuição dos prazos de estocagem, produção, operação e vendas. O cálculo por meio do ciclo financeiro possibilita mais facilmente prever a necessidade de capital de giro em função de uma alteração nas políticas de prazos médios ou no volume de vendas.

Exemplo de cálculo da necessidade de capital de giro

A necessidade de capital de giro de uma empresa é calculada da seguinte forma:

Por meio do saldo das contas no Balanço Patrimonial:

NCG (necessidade de capital de giro) = "Valor" das Contas a Receber + Valor em Estoque - Valor das Contas a Pagar.

Contas a Receber: R\$ 25.000,00

Estoques R\$ 40.000,00

Contas a Pagar R\$ 35.000,00

R\$ 25.000,00 + R\$ 40.000,00 - R\$ 35.000,00,00

= "Necessidade" Capital de Giro: R\$ 30.000,00.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre custo direto
 - http://www.portaldecontabilidade.com.br/guia/custos_direitos.htm
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre custo indireto
 - <http://www.informativosbc.com.br/informativoSBC/agosto2002/20263309/custosindiretos.htm>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre custo fixo
 - <http://www.coladaweb.com/contabilidade/custo.htm>
- ✓ Nesses sites é possível encontrar informações sobre custo variável
 - http://pt.wikipedia.org/wiki/Custo_vari%C3%A1vel
 - http://www.cosif.com.br/mostra.asp?a=http://pt.wikipedia.org/wiki/Custo_vari%C3%A1vel&rquivo=cus_definicoes

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 06

1. Resposta: [c].
2. Resposta: [c].
3. Resposta: [b].
4. Resposta: Recibo.
5. Resposta: Não, apenas um responsável, ou um procurador imediato.
6. Resposta: Com os pagamentos realizados devo lança-los no relatório de títulos liquidados ou pagos e arquiva-los. Com os pagamentos não realizados devo lança-los no relatório dos títulos para cobrança e respectiva negociação.
7. Resposta: O pedido de prorrogação de um vencimento é realizado quando não há possibilidade de efetuar o pagamento no prazo estabelecido e é solicitada ao fornecedor a possibilidade de prorrogar, para que seja possível a realização do pagamento.
8. Resposta: O objetivo de controlar o Fluxo de Caixa é conciliar o pagamento e recebimento, a fim de que as entradas e saídas financeiras de um estabelecimento ocorram de uma forma mais planejada, possibilitando manter o fluxo positivo.

Capítulo 07 – Inadimplência

Orientação ao instrutor

Explicar que a inadimplência se refere a falta de cumprimento de uma obrigação financeira com um terceiro, dentro de um acordo estabelecido. Comentar do alto índice de inadimplência, que está também muito relacionado a crise, falta de programação, etc., além de gerar muitos prejuízos para quem sofre o dano.

Pessoa física (pág. 97)

A nova Lei de Falências e Recuperação de Empresas (Lei 11101/05) passou a vigorar a partir de junho de 2005, seu objetivo é preservar a empresa em estado de crise econômico-financeira. A falência é uma execução coletiva movida contra um empresário devedor ou empresa, atingindo seu patrimônio para venda judicial forçada, a fim de satisfazerem seus credores.

- ✓ **Concordata:** a concordata é mais suave que a falência, tem o escopo de proteger o crédito do devedor comerciante e a recuperação imediata da situação econômica em que se encontra temporariamente. Enfim, concordata é uma pretensão jurídica que o comerciante se utiliza objetivando um adiamento, de prazo para o pagamento dos credores, visando uma reorganização e uma reestruturação econômica e financeira da empresa a fim de suspender ou evitar a falência de sua empresa. Não se trata de um acordo entre devedor comerciante e credores, mas de uma demanda, um remédio legal e jurídico, um favor legal concedido ao comerciante honesto e de boa-fé, em virtude dos ricos que envolvem a atividade mercantil.
- ✓ **Preventiva:** que é requerido preventivamente, como o próprio nome diz, como modo de se evitar a declaração da falência; este tipo de concordata subdivide-se em extrajudicial e judicial, sendo a primeira firmada judicialmente entre o devedor e seus credores, sendo necessário a homologação pelo juiz; a segunda - concordata preventiva judicial - era levada a efeito perante o juiz.
- ✓ **Suspensiva:** serve para suspender uma falência já decretada. O comerciante falido pode obter a suspensão da falência requerendo ao juiz que lhe seja concedida concordata suspensiva.

Registro no SPC (pág. 98)

Explicar o motivo, como a pessoa física é registrada, e como pode ser excluído o registro no SPC, verificar a apostila.

DICA

Para saber mais sobre registro no SPC acesse:

http://www.mpdft.gov.br/joomla/index.php?option=com_content&task=view&id=334&Itemid=95

Registro no SERASA (pág. 90)

Explicar o motivo, como a pessoa física é registrada, e como pode ser excluído o registro no Serasa, verificar na apostila.

Comentar sobre os órgãos SPC e SERASA de acordo com a apostila e da reabilitação do crédito após 5 anos.

Comentar das cartas de cobranças – de acordo com a apostila, seguindo os modelos elaborados no Word.

- ✓ 1º Fase – Solicitação de Pagamento;
- ✓ 2º Fase – Reclamação de Pagamento;
- ✓ 3º Fase – Cobrança de Pagamento.

DICA

Para saber mais sobre registro no SERASA acesse:

<http://www.serasa.com.br/>

<http://www.brazuka.info/consulta-spc-serasa.php>

Protestos (pág.101)

Explicar o motivo do protesto, quais documentos podem e não podem ser protestados, onde é realizado o protesto e o procedimento para exclusão do protesto.

É o ato formal e solene pelo qual se prova a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada em título e outros documentos de dívida. Os documentos de divida mercantil ou de serviços comprovam o compromisso entre o credor e o devedor. Em Hipótese de não pagamento está legalmente assegurado o processo de Protesto Público. Art. 1º - Capítulo I, Lei nº 9.492 de 10/09/97.

O protesto do título pode ser lavrado por falta de devolução de duplicatas, por falta de pagamento em seu vencimento, para garantia do direito de regressivo contra endossantes, ou para finalidade especial de se requerer falência do devedor. O protesto de títulos é de competência dos Tabelionatos de Protesto de Títulos.

Atividade proposta

Discuta para saber qual é o momento em que a empresa deve aceitar a dívida pelo valor de custo.

Fazer uma bate sobre o assunto.

Consequência do cheques sem fundos (pág.101)

Explicar o procedimento de como o cheque é devolvido, quantas vezes pode ser devolvido e o procedimento para regularização.

A reapresentação de um cheque e a sua devolução por falta de fundos (alínea 12) faz um grande estrago na vida do consumidor: além de ter o CPF enviado ao Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundo (CCF) do Banco Central, ele fica impedido de retirar talões de cheque, abrir conta bancária e obter financiamentos. E regularizar a situação não é simples, tendo em vista que é comum o repasse de cheques a terceiros, “pois é sua característica circular” e o consumidor pode não encontrar o beneficiário.

Cartórios (pág.102)

Falar dos tipos de cartórios e suas finalidades, pois serão utilizados, para protestos, ações judiciais, registros de diversas naturezas, e é importante saber que cada um tem sua finalidade.

Cartório de Registro Civil de Pessoas Naturais: emitem certidões de nascimento, óbito, casamento, emancipação, divórcio, etc.
Verificar apostila.

Cartório de Tabelião: elabora escrituras, procurações, compromisso de compra e venda de imóveis, emancipação, reconhecimento de assinaturas em documentos, autenticações em documentos, etc.

Cartórios de Títulos e Documentos: registra diversos títulos de crédito e documentos.

Cartório de Protesto de Títulos: é muito utilizado pelo setor financeiro no caso de inadimplência. No cartório recebem e registram o título do credor, intimam o devedor a pagar e caso não realizem o pagamento o título é protestado.

Certidão negativa (pág.103)

É um documento que comprova que o devedor não possui nenhuma restrição financeira, informar que existem empresas que para abertura de crédito exigem essa documentação.

Explicar o procedimento de regularização de Inadimplência de acordo com esquema na apostila:

- ✓ SPC/SERASA;
- ✓ Protestos;
- ✓ Cheque sem fundo.

Atividade proposta

Realize na sala uma dinâmica expondo situações de uso indevido do crédito e suas soluções:

- ✓ Compra impulsiva e desnecessária.
- ✓ Uso do limite do banco (cheque especial).
- ✓ Uso exagerado do cartão de crédito.
- ✓ Excesso de compras parceladas.
- ✓ Comprometimento de grande parte da renda.
- ✓ Optar pelo crediário no lugar da compra à vista.

Faça um senário, como loja, banco. Monte um teatro.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre falência
 - <http://www.jean-adv.com.br/falencia.htm>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre cheque
 - http://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/servicos6.asp
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre certidão negativa
 - <http://www.dataprev.gov.br/servicos/cnd1.htm>

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 07

1. Resposta: [d].
2. Resposta: [a].
3. Resposta: É a falta de cumprimento de um contrato ou qualquer de suas condições com um terceiro.
4. Resposta: Uma declaração ou carta de quitação da dívida.
5. Resposta: Certidão Negativa, que é um documento que comprova que o estabelecimento ou pessoa não possui nenhuma restrição financeira, ou processo judicial financeiro.
6. Resposta: Dirigir-se ao cartório onde o título foi protestado, localizar os dados de quem realizou o protesto e regularizar a dívida. Solicitar ao estabelecimento ou pessoa que protestou um documento que comprove a regularização da dívida, autenticar e reconhecer a assinatura do documento em cartório. Dirigir-se novamente ao cartório com a documentação e solicitar o cancelamento do protesto.

Capítulo 08 – Investimentos

Orientação ao instrutor

Iniciar a aula fazendo uma rápida retrospectiva do que foi visto desde o primeiro capítulo, mostrando cada procedimento do setor financeiro. Falar de investimentos por se tratar de uma ação que tem o objetivo de garantir ao investidor o crescimento do seu capital. O investimento se define em aplicar uma reserva disponível, para obter um rendimento sobre esse valor, aumentando o patrimônio da empresa.

Investimentos (pág.109)

Explicar que o estudo se dividirá em duas categorias:

- ✓ **Investimentos em Ativos:** investimentos com a finalidade de adquirir bens para uma empresa. Exemplo:automóveis, equipamentos eletrônicos, etc.
- ✓ **Investimentos Financeiros:** constituem-se num leque de investimentos com rentabilidade fixa ou variável.

Comentar as diferenças entre os investimentos em Ativos e Financeiros, porém o objetivo é sempre de aumento do patrimônio, acrescentar também que pode ser utilizado como medida de precaução para qualquer eventualidade inesperada, que precise de uma importância indisponível.

Alguns tipos de investimentos de mercado financeiro (pág.109)

Explicar que relacionaremos nesse tópico alguns tipos de investimentos e a indicação para se analisar qual o melhor tipo de acordo com o valor e tempo disponível para investir, pois a variação de rendimento muda de acordo com o tipo de investimento, segue a relação.

- ✓ **Ações:** são pedaços de uma empresa. Quando a empresa abre seu patrimônio em diversos pedaços — as ações —, essas podem ser compradas por investidores que, assim, se tornam seus donos. Ao comprar uma ação, você também se torna dono da companhia. Junto com todas as outras pessoas (físicas ou jurídicas) que detêm ações da empresa, você passa a fazer parte do quadro de acionistas da empresa. Possuir ações de uma empresa é o mesmo que possuir um pedaço dela. Em tese, você é dono de uma fração de cada prédio, automóvel, peça de mobília e qualquer outro bem da empresa. E quanto mais ações possuir, maior é sua parcela.
- ✓ **Caderneta de Poupança** - é um dos investimentos mais populares do país, que conta com baixo risco. É garantida pelo governo e suas regras de funcionamento são reguladas pelo Banco Central. A remuneração da caderneta de poupança é de 0,5% ao mês (6,17% a.a.), mais a variação da TR.
- ✓ **CDB e RDB – CDB e RDB:** tanto o Certificado de Depósito Bancário-CDB quanto o Recibo de Depósito Bancário-RDB caracterizam-se como os principais títulos emitidos por Bancos Múltiplos, Comerciais, de Investimento e Caixas Econômicas, que tem por objetivo captar recursos dos investidores (pessoas físicas e jurídicas não financeiras) por meio da rede de agências. Entre outras coisas, essas aplicações permitem que as instituições financeiras obtenham dinheiro para emprestarem às empresas que necessitem de numerário para financiar operações e negócios. A única diferença que existe entre os dois é com relação à possibilidade de resgate. Nos contratos de CDB, caso o investidor tiver uma emergência, existe a possibilidade de negociar o resgate antes do prazo programado.
- ✓ **Debêntures:** valores mobiliários representativos de dívida de médio e longo prazos que asseguram a seus detentores direito de crédito contra a companhia emissora.
- ✓ **Derivativos:** é um instrumentos financeiros na qual o preço de mercado depende do preço de mercado de um bem ou de outro instrumento financeiro. É a operação em que o valor das transações depende do comportamento futuro de outros mercados, como de ações, câmbio ou juros. Exemplo: o mercado futuro de petróleo é uma modalidade de derivativo pois o preço depende dos negócios realizados no mercado à vista de petróleo, seu instrumento de referência. O contrato futuro de dólar deriva do dólar à vista; o futuro de café deriva do café à vista, e assim por diante.
- ✓ **Títulos Públicos:** são papéis emitidos pelo Tesouro Federal ou Banco Central, e negociados no mercado financeiro. É como se fosse um contrato de empréstimo no qual o tomador do recurso faz uma promessa de pagamento, à ordem da importância emprestada, acrescida de juros pré-determinados no momento da aquisição. Divide-se em:

- ✓ **LTN – Letra do Tesouro Nacional (LTN):** emitido pelo Tesouro Nacional, é um papel pré-fixado, onde você sabe exatamente o valor de resgate. Apresenta, portanto, risco de oscilação das taxas de juros.
- ✓ **NTN - Nota do Tesouro Nacional (NTN):** - título público pós-fixado que rende juros reais e, ainda, a variação de um indexador, que pode ser o dólar, o IGPM ou a TR.

Alguns tipos de investimentos em ativo (pág.112)

Explicar que os investimentos em ativos são interessantes, além do aumento do patrimônio, tem o objetivo de melhoria, ou seja, aumentar os rendimentos dos serviços e mão-de-obra, reduzindo as despesas, desperdícios e prejuízos. Seguem alguns tipos que escolhemos para esclarecer mais o entendimento:

- ✓ Compra de veículos com a finalidade de uso de qualquer natureza;
- ✓ Compra de periféricos (equipamentos de informática, para melhorar os procedimentos da empresa);
- ✓ Investimentos em projetos que se realizam para lançamento de novos produtos.

Atividade proposta

Discuta para saber o seu perfil de investidor.

Faça uma simulação de compra de venda ações..

Mercado financeiro (pág.112)

Explicar que o investidor para realizar um investimento em primeiro lugar deve ter o valor disponível para tal. Depois deve analisar o mercado para encontrar a melhor forma de aplicação. Utilizar o exemplo de compra de um bem no tempo que seu valor está muito alto ou baixo, ou mesmo mercadorias se não há vantagem, não há investimento.

Sempre deve-se buscar as melhores formas e melhores índices e informar ao alunos que existem profissionais especialistas em pesquisas de mercado de investimento de acordo com o perfil do investidor.

Principais taxas e indicadores financeiros (pág.113)

São taxas obtidas por meio da análise do mercado, que indicam o crescimento e a desvalorização. São representados pelas taxas e medidos determinando um percentual. Cada índice segue de acordo com um segmento de mercado.

Mostre cada índice e taxa e sua relação, de acordo com o investimento as taxas e índices crescem de acordo com o desempenho do mercado.

- ✓ **IBOVESPA –(Índice da Bolsa de Valores de SP):** é a bolsa de valores brasileira, Ibovespa significa Índice Bovespa, ele é um dos maiores indicadores de desempenho do mercado de ações do nosso país. Mostra todas as mudanças da nossa bolsa;
- ✓ **IBA – (Índice Brasileiro de Ações):** é outro índice que mede o comportamento das bolsas de valores. O índice é composto por ações das empresas que estiverem presentes em, no mínimo, 80% dos pregões nos últimos seis meses, com, no mínimo, dez operações em cada pregão;
- ✓ **IPC - (Índice de Preços ao Consumidor):** é um instrumento de avaliação dos preços de um conjunto de bens e serviços, de qualidade constante.
- ✓ **Taxa de Câmbio:** é o preço de uma moeda estrangeira medido em unidades ou centavos da moeda nacional. A moeda estrangeira mais negociada é o dólar.
- ✓ **TR – (Taxa Referencial):** taxa básica para referencial dos juros a serem praticados no mês.

Sites indicados para o capítulo

- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre ações
 - <http://www.mundotrade.com.br/aprendizado/o-que-sao-acoes>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre caderneta de poupança
 - http://www.gazetadeitauna.com.br/cadernetas_de_poupanca1.htm
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre CDR e RDB
 - http://economia.uol.com.br/ultnot/2008/05/14/guia_aplicar_dinheiro_CDB_RDB.jhtm
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre derivativos
 - <http://www.tradersemminsterios.com.br/blog/O-que-sA-o-Derivativos-.html>
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre títulos públicos
 - http://www.administradores.com.br/artigos/titulos_publicos/11632/
- ✓ Nesse site é possível encontrar informações sobre IBOVESPA
 - <http://www.bovespa.com.br/Investidor/PerguntasFreq/FaqInvestidorResp.asp>

Respostas dos exercícios de fixação do capítulo 08

1. Resposta: [a].
2. Resposta: [c].
3. Resposta: são recursos financeiros disponibilizados para aplicação com a finalidade de se gerar benefícios sobre a aplicação investida, ou seja, deve ser lucrativo.
4. Resposta: investimentos em ativos ocorrem quando a finalidade é adquirir bens para empresa, com o objetivo de aumentar a produtividade do estabelecimento e Investimentos financeiros o objetivo é obtenção de lucros sobre um valor em moeda investido, ou seja, um ganho sobre um valor investido através de juros e negociações vantajosas.
5. Resposta: Realizar uma negociação vantajosa.