

Você conhece bem o seu negócio?

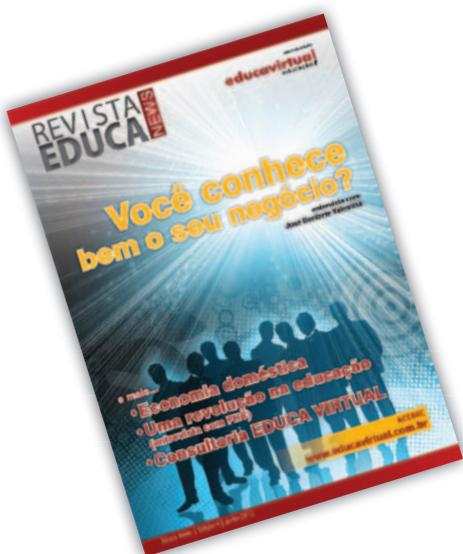
entrevista com
José Donizete Valentina

e mais...

- **Economia doméstica**
- **Uma revolução na educação**
(por FHC)
- **Consultoria EDUCA VIRTUAL**

ACESSE

www.educavirtual.com.br



Índice

Matéria de Capa

Você conhece bem o seu Negócio?.....04

Mercado

Economia Doméstica.....08

Qualificação e Sustentabilidade

Uma revolução na educação.....12

Micro e Pequena Empresa

Conhecimento é a arma do negócio.....14

EDUCA NEWS

A Educa News é uma publicação do Portal Educa Virtual
www.educavirtual.com.br/educanews

EXPEDIENTE

Ano 02 | Edição 04 | Julho de 2012

Responsabilidade Editorial

Paulo Heleno

Colaboradores

Cássio Abreu e Marcelo Carvalho

Web Design

Débora Rodrigues - Storm Corp.

Diagramação e Capa

Vanessa Santos - EDUCA VIRTUAL

WebProgramação

Ricardo Soares e Jonas Picholaro - Storm Corp.

Imagem de Capa

Manipulação de imagem

Revisão

Cassio Abreu

Divulgação

www.educavirtual.com.br

CORPO EDITORIAL

Direção Geral

Fábio Fachini e Paulo Heleno

Jornalista

Cássio Abreu - MTB 34831

Diretor de Revisão

Cassio Abreu

Web Master

Vanessa Santos - EDUCA VIRTUAL

Nossos Canais de Atendimento

Campinas: +55 (19) 2121-0502 | São Paulo: +55 (11) 2626-0685

Informações sobre esta publicação, sugestões de pauta ou informações gerais, envie um email para

contato@educavirtual.com.br

Espaço EDUCA

Capacitação empresarial e profissional

O portal Educa Virtual disponibiliza uma ferramenta baseada em e-learning, capaz de gerar benefícios em todas as esferas da sustentabilidade, além de gerar sinergia entre os colaboradores, fornecedores e clientes, aumentando a competitividade e o nível de serviço.

Oferecemos um produto viável economicamente devido à redução dos custos, evitando gastos e deslocamentos do colaborador. A plataforma de treinamento pode ser acessada no local de trabalho ou em casa, aumentando a capacitação profissional dos funcionários e o nível de competitividade da empresa.

Num país carente de mão-de-obra qualificada, ter um projeto que desenvolva os profissionais de maneira ágil e econômica agrega valor em todas as áreas da empresa. Isso faz muita diferença dentro de um mercado cada vez mais competitivo e voraz.

Sua empresa poderá utilizar este produto para as seguintes finalidades:

- Integração de novos colaboradores;
- Normas e Políticas Corporativas;
- Procedimentos Operacionais;
- Instruções de trabalho;
- Interface Cliente x Fornecedor;
- Atualização e reciclagem de profissionais;
- Normatização de procedimentos para equipes remotas;
- Disponibilização de totens “touch screen” para treinamento “in loco”;
- Treinamentos técnicos - Ver case Motorola (treinar técnicos da rede de assistência técnica a realizar reparos de aparelhos e equipamentos);
- Treinamento para utilização de produtos;
- Manuais técnicos.



Você conhece bem o seu negócio?

Entrevista com José Donizete Valentina

O que não pode ser medido não pode ser administrado.

As pequenas e médias empresas (PMEs) contribuem diretamente para o crescimento econômico do país, com a criação de empregos e renda, e para a melhoria das condições de vida da população. Os indicadores têm mostrado a importância desse segmento na economia do Brasil e do mundo. As PMEs espalham todo tipo de negócio nos municípios.

Segundo pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as PMEs absorvem 60% dos empregos no país, são responsáveis por 20% do Produto Interno Bruto (PIB) e constituem, nada mais nada menos do que 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formalizados no país. A região Sudeste é a campeã com quase 3 milhões de empresas e o comércio é o setor preferido dos empreendedores, seguido pelo de serviços, pela indústria e pela construção civil.

Segundo um estudo chamado “Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil”, desenvolvido pelo Sebrae, de cada 100 pequenas e micro empresas abertas no Brasil atualmente, 73 permanecem em atividade após os dois primeiros anos de vida.

Porém, um fator preocupante é o número de PMEs que fecham com poucos anos de existência. Em 2010, 58% dessas empresas fecharam as portas antes de completar cinco anos. Os principais motivos segundo os empreendedores são a falta de clientes (29%), de capital (21%), a concorrência acirrada (5%), a burocracia e os impostos (7%). Para o Sebrae, outros fatores contribuem para a mortalidade dessas empresas, como a falta de planejamento, de técnicas de marketing, de avaliação de custos e fluxo de caixa, entre outros.

Diante dessa realidade nacional, o portal Educa Virtual efetivou uma parceria com a empresa Provector Consultoria e Auditoria Contábil e Empresarial Ltda., de propriedade de José Donizete Valentina, Bacharel em Ciências Contábeis e Mestre em Educação pela PUC Campinas, com ênfase na formação de Professores em Ciências Contábeis, Empresário das áreas de Auditoria Contábil e Consultoria Empresarial, Coordenador de Pós Graduação da Faculdade Senac, Professor de Pós Graduação em Controladoria e Finanças da UFRJ e da FECAP, Conselheiro Efetivo do Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo.

E, sobre o tema abordado, José Donizete concedeu a seguinte entrevista:

Educa News: De acordo com sua experiência profissional, qual é a realidade brasileira das pequenas e médias empresas em relação à gestão administrativa e contábil?

Donizete: Embora o Brasil seja um dos países com maior índice de empreendedorismo em relação aos demais, infelizmente possui um dos mais altos índices de mortalidade dessas novas empresas em seus primeiros três

Grande parte das empresas, morrem aos 3 anos de vida.

anos de vida. Pode se atribuir, como principal causa, o grande despreparo dos novos empresários, a falta de visão administrativa e, conseqüentemente, de planejamento, o mínimo necessário para se gerir uma empresa. Falta conhecimento sobre Fluxo de Caixa, Controle de Custos,

Ser empresário é ser um gestor.

Formação de Preços, Controle de Contas a Pagar e a Receber.

seu objeto fim, ignorando o fato de que ser empresário é ser um gestor. O gerenciamento de um negócio só é possível se ele tiver controles internos e informações relevantes para as tomadas de decisões. Porém, como esses aspectos não são considerados, é muito comum encontrar as seguintes situações:

Considerando que a contabilidade de uma empresa (Balanço Contábil) é o registro de todas as suas operações e o reflexo de seus controles internos, sem esses conhecimentos é impossível que esses empresários gerem suas contabilidades. Embora seja obrigatório, a grande maioria das empresas não fazem seus balanços contábeis, e as poucas que por ventura venham a fazê-lo, não fazem uso do balanço para fins gerenciais.

Educa News: Falta qualificação profissional?

Donizete: Com base nesses fatos, pode-se concluir que, se não houver a profissionalização desses novos empresários, dificilmente haverá uma redução desse alto índice de mortalidade em curto prazo. Ressalto também outros aspectos relevantes, no que se refere ao fato de o Brasil ser considerado o país de maior complexidade fiscal e tributário do mundo, sendo excessivamente burocratizado e possuindo, atualmente, em implantação, o sistema mais avançado na área fiscal e tributária, o Sistema Público de Escrituração Digital (SPED), que tem como principal objetivo diminuir a informalidade das empresas e fiscalizar aquelas que já atuam de maneira formal.

Frente a esse cenário, observamos que para ser empresário no Brasil hoje, exige-se muito mais do empreendedor do que antigamente, onde a informalidade era preponderante. Hoje, ele precisa de conhecimento, planejamento e de recursos para sobreviver a essa seleção natural do mundo dos negócios.

Educa News: Quais as maiores dificuldades administrativas dos pequenos e médios empresários?

Donizete: Tenho constatado que os pequenos e médios empresários se dedicam principalmente ao

- Empresas que efetuam vendas, mas com grandes perdas. Os empresários não conhecem os custos e a formação do preço do seu produto ou serviço.
- Não possuem um controle eficiente dos estoques. Eles vendem sem ter o item para entregar ou compram itens desnecessariamente.
- A empresa está sempre no vermelho devido à falta de controles financeiros como, por exemplo, o fluxo de caixa, os controles de contas a pagar e a receber, muitas vezes tendo que recorrer a empréstimos bancários.
- A falta de acompanhamento e desconhecimento de normas legais, fiscais e tributárias incorre em erros e



Matéria de Capa

infrações legais, não recolhendo tributos ou recolhendo de forma errada, ou ainda pela falta de atendimento das obrigações acessórias, gerando pesadas multas e altos passivos fiscais e tributários. Outro aspecto comum é a contratação de mão de obra de maneira informal e em desacordo com as exigências legais, ficando sujeitos a reclamações trabalhistas e multas.

- Muitos proprietários retiram de suas empresas mais do que elas podem lhes fornecer, o que contribui para a falta de dinheiro. A pessoa física e a pessoa jurídica se fundem e se confundem, sendo um dos principais fatores responsáveis pelo descontrole financeiro da empresa.

- Devido à má gestão financeira e legal, sobra pouco dinheiro para investir em uma boa consultoria, fazendo com que busquem sempre a mais barata do mercado e, conseqüentemente, a mais desqualificada.

Educa News: Quais as conseqüências e prejuízos desses empresários pela falta de uma boa gestão administrativa e contábil?

Donizete: O que não pode ser medido não pode ser administrado. Pode se dizer que o maior prejuízo é a própria mortalidade dessas empresas, o que acarreta grandes perdas (e traumas) para seus proprietários, para seus fornecedores, instituições financeiras e para a economia nacional.

Educa News: Qual a melhor solução? Contratar uma assessoria especializada ou se qualificar?

Donizete: Com certeza é a qualificação profissional, pois sem ela fica difícil até mesmo escolher um bom consultor/assessor. A responsabilidade legal da empresa é do empresário. Isso requer muita segurança nas tomadas de decisões, o que é inviável se o empresário depende cegamente de consultores.

Mas é importante ressaltar que quando se tem conhecimento e uma consultoria/assessoria eficiente, as chances de sucesso são bem maiores.

Educa News: Quais os trabalhos desenvolvidos pela sua empresa?

Donizete: Atuo há mais de 20 anos nesse seguimento, voltado para a abertura, alteração/transformação e encerramento de empresas; replanejamento societário e planejamento para implantação de novos negócios.

Hoje, com minha sócia, Flavia, fundamos a Praesent Empresarial Abertura de Empresas (www.praesent.com.br). Devido à falta de mão de obra especializada, os escritórios de contabilidade têm muita dificuldade de manter seus departamentos de assessoria societária. Assim, a Praesent tem dois focos principais: terceirizar esses serviços para os escritórios de contabilidade da Região Metropolitana de Campinas, bem como realizarmos os procedimentos formais nesse segmento junto aos órgãos governamentais para os escritórios contábeis.

O segundo foco é muito interessante, pois desenvolvemos projetos para abertura de novos negócios, quanto aos aspectos societários, legais, fiscais, tributários, trabalhistas e contábeis, sendo este um serviço muito procurado por empresas estrangeiras que pretendem vir

para o Brasil. Elas precisam, antes de tomar decisões, entender quais as opções de enquadramento legais, quais as licenças necessárias, quais serão os tributos a que estarão sujeitas (já considerando as opções para o menor custo tributário), quais as obrigações trabalhistas e previdenciárias e respectivo custo, levando em conta os salários em relação às convenções coletivas para cada categoria; os principais aspectos contábeis e também referentes a remessas de lucros e dividendos para seus proprietários.

Em outras palavras, fazemos a engenharia para a abertura de empresas, o que tem tido grande aceitação por parte das empresas contratantes. Atualmente somos procurados por empresas nacionais que pretendem replanejar seus negócios ou implantar novas áreas de negócios. Nos últimos 20 anos tenho atuado na formação de empreendedores, já tendo atuado como consultor junto ao Sebrae-SP, e também através de minha empresa, ministrando cursos na formação de profissionais para atuarem nesse segmento.

Uma particularidade interessante é que assessoramos escritórios de advocacia no atendimento de casos de dissolução societária, na maioria das vezes de forma litigiosa, necessitando de um laudo técnico de auditoria quanto ao estado em que se encontra a empresa. Temos até o assessoramento de uma psicóloga, para atendimento dos sócios que se encontram emocionalmente abatidos. No início não acreditávamos que eles aceitariam esse tipo de ajuda, mas fomos surpreendidos pela grande aceitação por parte desses clientes.

Educa News: Como é sua parceria com o portal Educa Virtual?

Donizete: Há algum tempo procurávamos uma parceria que nos proporcionasse a possibilidade de elaborar cursos, com venda via internet, voltados ao segmento de empreendedorismo e na implantação de novos negócios. O portal Educa Virtual foi a empresa que mais se enquadrou em nosso perfil, ressaltando uma particularidade que para nós era imprescindível: a Educa Virtual possui condições de pagamentos flexíveis para

seus clientes e trabalha 100% na formalidade, emitindo nota fiscal para cada centavo recebido. Ou seja, é uma empresa que nos passou muita eficiência, segurança e credibilidade.

Outro ponto importante é que atuo junto a congressos com palestras sobre esses temas e nossa parceria também visa atuar nesse segmento presencial. Hoje estamos desenvolvendo o Curso “Empresário: ser ou não ser”, que será lançado muito em breve. Estamos muito confiantes no sucesso dessa parceria.

Educa News: Como os pequenos e médios empresários podem se beneficiar com essa parceria?

Donizete: A internet é o meio de comunicação com alcance nacional, atingindo todas as classes sociais. Com isso poderemos levar cursos e treinamentos voltados à abertura de novos negócios, para todos esses novos empreendedores, e também para todos os empresários que já atuam no mercado e que se encontram carentes de informações relevantes para a sobrevivência e o sucesso de suas empresas.

Como os cursos que disponibilizamos na internet são de baixo custo, e como os pequenos e médios empresários, em sua maioria, não dispõem de grandes verbas para investir na formação de seus gestores, e como também não dispõem de tempo, nossos produtos atendem suas necessidade, possibilitando aos pequenos e médios empresários a sobrevivência diante da seleção natural imposta por um mercado altamente competitivo e voraz, onde o conhecimento que estamos oferecendo fará toda diferença.

* * *

Prof. José Donizete Valentina
Bacharel em Ciências Contábeis pela PUC-Campinas, Mestre em Educação pela PUC-Campinas em Docência em Instituições de Ensino Superior, com ênfase no curso de ciências contábeis nível superior, cursos de atualização na área contábil e fiscal e cursos e treinamentos na área educacional e liderança.



Economia doméstica

Entrevista com José Anderson Horácio

É possível sair da situação de devedor para a de investidor?



Nesta entrevista, o Economista Anderson Horácio, que atua no mercado financeiro há mais de 20 anos, dá algumas dicas simples e preciosas para virarmos esse jogo.

Cássio: Anderson, no curso Administração Financeira Doméstica, que você disponibiliza no portal Educa Virtual, você ensina como uma pessoa endividada pode

sair dessa situação e passar a investir no mercado para ganhar dinheiro. Isso realmente é possível?

Anderson: Sim, totalmente possível. E a primeira coisa a fazer é enxergar o estado atual de suas finanças. Quanto eu ganho, quais as minhas necessidades, quanto eu devo.

Cássio: Ou seja, o que entra, o que sai e as dívidas...

Anderson: Exatamente. Devemos fazer como o médico que pede ao paciente um raio-X, para ver qual é ou onde está problema. Então, se a pessoa quer sair da situação de devedor para a de investidor, ela deve fazer esse raio-X da sua situação financeira, para saber onde está o seu problema.

Cássio: Saber exatamente quanto recebe e quanto gasta...

Anderson: Mas é preciso perceber que não é quanto ela ganha que vai ajudá-la a se tornar investidora, mas quanto ela gasta. Porque ela tem condições de diminuir seus gastos. Eu classifico os gastos da seguinte forma: necessidade, desejo e compulsão. Os gastos necessários são aqueles que não podemos abrir mão, como a conta de luz, telefone, aluguel, alimentação, transporte. Já o desejo nós podemos controlar. Quero comprar algo, mas vou deixar para o mês que vem, não

vou comprar a crédito, ou vou esperar até poder comprar a vista. É um gasto planejado. E a compulsão, que é quando a pessoa compra para simplesmente se sentir realizada.

Para sair de uma situação de dívida, o gasto compulsivo deve ser cortado imediatamente! O desejo deve ser bem planejado, porque ele é que vai fazer a diferença. E os gastos necessários podem e devem ser revistos.

Cássio: O gasto compulsivo é o maior problema de endividamento das pessoas?

Anderson: Sim. Mas o desejo também tem força. E o mercado financeiro dá uma mão, facilita muito nos dando crédito.

Podemos comprar em dez vezes sem juros, recebemos um limite no cartão de crédito e no cheque especial. Porém, devemos nos conscientizar de que o crédito vira débito. Então, se eu não tenho a capacidade de honrar esse débito, eu não tenho crédito. E o suposto crédito não pode ser somado como salário, o que é bem comum.

Cássio: É verdade. Nós caímos nessa ilusão. Se eu tenho dois mil reais de limite no cartão de crédito, eu gasto sem pensar se eu vou ter como pagar essa dívida.

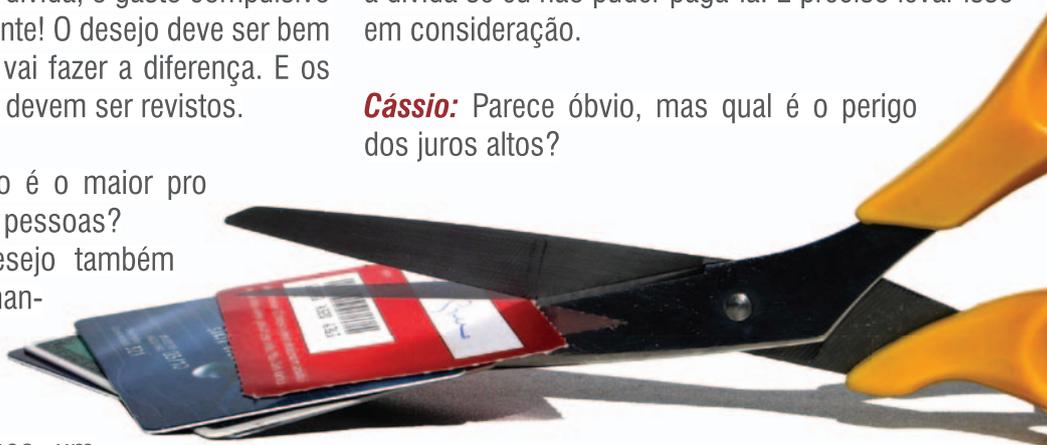
Anderson: Exatamente. Tem pessoas que dizem: eu não vivo sem o cartão de crédito. Isso porque ela entrou num ciclo vicioso, que ela não consegue se livrar das dívidas do cartão ou cheque especial. Ela precisa de um plano de ação para se livrar dessa dívida.

Cássio: E para aquela pessoa que já está endividada, qual a melhor coisa a fazer? Parar de pagar, negociar a dívida...

Anderson: A melhor maneira é negociar com as instituições. O próprio governo está fazendo pressão para que as instituições financeiras baixem os juros. As taxas continuam altas, mas estão

caindo devagar. A pessoa deve negociar a dívida com juros mais baixos e tentar sair da situação de endividamento. Porém, a negociação deve contemplar a capacidade de pagamento. Não vai adiantar nada eu renegociar a dívida se eu não puder pagá-la. É preciso levar isso em consideração.

Cássio: Parece óbvio, mas qual é o perigo dos juros altos?



Anderson: Você recebe a fatura do cartão de crédito, por exemplo. E você tem o saldo devedor, o total da dívida, no valor de R\$2.000,00, e o pagamento mínimo de mais ou menos R\$200,00. Você opta pelo mínimo, porque não tem dinheiro para pagar toda a dívida. Então, no mês seguinte, você terá uma dívida de R\$1.800,00 mais os juros do período. Isso se você não comprar mais pelo cartão e se fizer o pagamento mínimo na data certa. E o seu salário vai subir, vai acompanhar os juros do cartão mês a mês? Não vai! O salário não sobe facilmente. Então, a conta não vai fechar no fim do mês. A pessoa vai continuar no vermelho.

Cássio: Realmente é uma situação muito complicada, mas a pessoa precisa consumir, ela tem necessidades...

Anderson: Então, vamos pensar: quais são as minhas necessidades? Dá para reduzir esses gastos? Claro que dá. Você pode reduzir o gasto de água, telefone, luz.

Cássio: Mas, Anderson, e aquelas pessoas que dizem: eu não gasto nada e o meu dinheiro ainda não dá!

Negocie a dívida com as instituições.

Mercado



Anderson: Isso é verdade. Mas a pessoa esquece que num determinado momento ela tem que diminuir um pouco o seu padrão de vida. É difícil, mas é possível e necessário. Se ela comprava um produto X por R\$10,00, pode passar a comprar um produto Y de R\$7,00. Agora, se ela continua comprando o produto X, não vai sair da situação de dívida. Se a pessoa está endividada, tem que mudar o padrão de vida por um tempo, deixar de consumir certos produtos, para sair dessa situação. Depois, com planejamento, e se for possível, ela pode voltar a ter aquele padrão de vida. A regra é simples: Você não pode gastar mais do que ganha. Um exemplo: No fim de semana você saca R\$100,00. Chega segunda-feira o dinheiro sumiu e você não sabe como gastou. Foi por necessidade, desejo ou compulsão? É preciso identificar o tipo de gasto, para saber como controlar.

Cássio: Realmente é possível sair da situação de devedor para a de investidor...

Anderson: Com certeza. E os passos são simples. Primeiro, fazer o raio X da situação. Colocar numa planilha o salário, as despesas necessárias e as dívidas. Cortar imediatamente os gastos supérfluos, e ver onde é possível economizar com os gastos necessários. Os desejos devem ser planejados e só realizados se você não for entrar novamente numa dívida impagável.

Por fim, veja quanto é possível poupar todo mês. Se essas regras forem seguidas, as pessoas vão ficar surpresas com os resultados. Aí, tendo dinheiro sobrando, você poderá gastar como quiser, mas sempre com muito cuidado. Outro aspecto importante é começar o exercício de não gastar, de economizar e, principalmente, de poupar. Quanto você pode guardar por mês? Dez, trinta, cinquenta reais? Assuma esse compromisso como se fosse uma dívida. Você deve x reais para a sua poupança todo mês. Assim, você vai treinar seu cérebro para economizar. Num determinado momento da sua vida a poupança vai ser algo natural, que você fará sem nenhum esforço. Você pode até fazer uma previdência privada, pensando no futuro.

Cássio: Anderson, e aqueles gastos automáticos, por exemplo, um cafezinho, um sorvete, uma água... Gasta-se um real aqui, dez reais ali, vinte reais acolá...

No final do mês o dinheiro sumiu e não sabemos onde gastamos...

Anderson: Pois é. Imagina um café, que custa R\$3,00. Num mês você gasta R\$90,00. Esse dinheiro na poupança, num ano, se transforma em R\$1.115,00. Pode parecer que R\$3,00 por dia é muito pouco, mas além de não gastar noventa reais por mês, veja a quantia que você terá em um ano! E, hoje, numa economia estabilizada como a nossa, R\$1.115,00 é muito dinheiro. Aí você vai ter dinheiro para pagar o IPVA ou o IPTU.

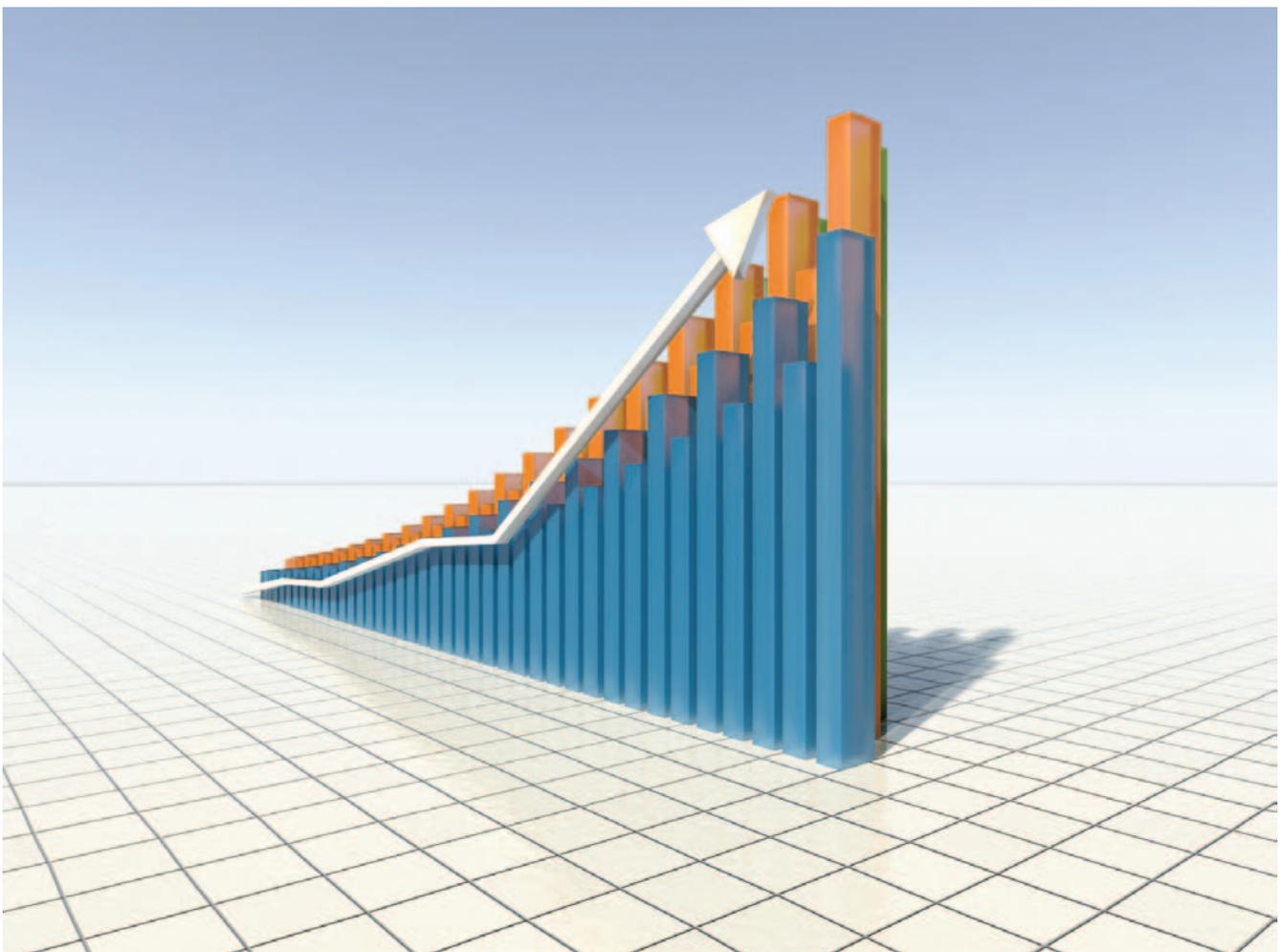
Isso não significa que você não pode mais tomar o seu cafezinho. Mas é importante perceber que, para se chegar numa boa quantia, num curto espaço de tempo, não é preciso economizar muito dinheiro. Trata-se de uma reeducação financeira.

Conheça mais sobre o curso de Administração Financeira Doméstica em :

www.educavirtual.com.br

José Anderson Horácio

Pós-graduado em Administração de Marketing pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Metodista de Piracicaba. Especializado em Administração de Vendas, atuando há mais de 18 anos nesta área, possui experiência na elaboração de campanhas promocionais, focando o marketing de relacionamento, programas de fidelização e aquisição de novos cliente.



Qualificação e Sustentabilidade

Uma revolução na educação

Entrevista com Fernando Henrique Cardoso

A vantagem competitiva de uma empresa grande, média ou pequena



A vantagem competitiva de uma empresa grande, média ou pequena, está ligada diretamente ao seu capital intelectual, seus colaboradores diretos e indiretos. Por isso, elas precisam capacitar continuamente essas pessoas, para aperfeiçoar constantemente todos os seus processos.

A globalização e a constante evolução tecnológica forçam as empresas a buscarem a melhoria contínua de seus produtos e serviços para continuarem fortes e competitivas no mercado. Por isso elas devem investir em seus colaboradores, capacitando-os para atender as exigências de um mercado consumidor cada vez mais exigente.

Dessa forma, o diferencial estratégico das empresas passa a ser a educação oferecida aos funcionários, e

a Educação Corporativa, através do Ensino a Distância (EAD), tornou-se a grande promessa na qualificação profissional dos colaboradores.

As vantagens são muitas:

- A customização dos conteúdos baseados no dia a dia da empresa;
- O baixo custo em relação ao ensino presencial;
- A agilidade na realização dos cursos;
- A flexibilidade de horário;
- O aproveitamento do tempo;
- O fim dos gastos com transporte e deslocamentos.

Numa palestra realizada no 20º Seminário Internacional em Busca da Excelência, realizado pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), o sociólogo e ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, sugeriu uma articulação entre empresa, governo e escola para melhoria da nossa educação.

Para ele, melhorar a gestão, a reformulação no sistema de ensino e a mobilização com envolvimento do governo, das universidades e das empresas estão entre as principais ações necessárias para promover o que ele chama de “revolução educacional”, visando à qualidade da educação no Brasil. FHC ressaltou que a má qualidade do ensino está afetando a competitividade das

organizações.

Um caminho para reverter o atual cenário e melhorar a qualidade da educação no Brasil é, segundo FHC, por meio da aproximação de empresas e universidades, como já acontece nos Estados Unidos. As escolas estabelecem parcerias com empresários, abrindo espaço para a circulação de informações entre as instituições, novas pesquisas e descobertas técnicas e científicas que poderão ser efetivamente aplicadas. “O futuro sempre depende da inovação e da competência técnica. Temos que criar novos ambientes favoráveis para seu surgimento”, concluiu FHC.

EAD Corporativo cresce no Brasil

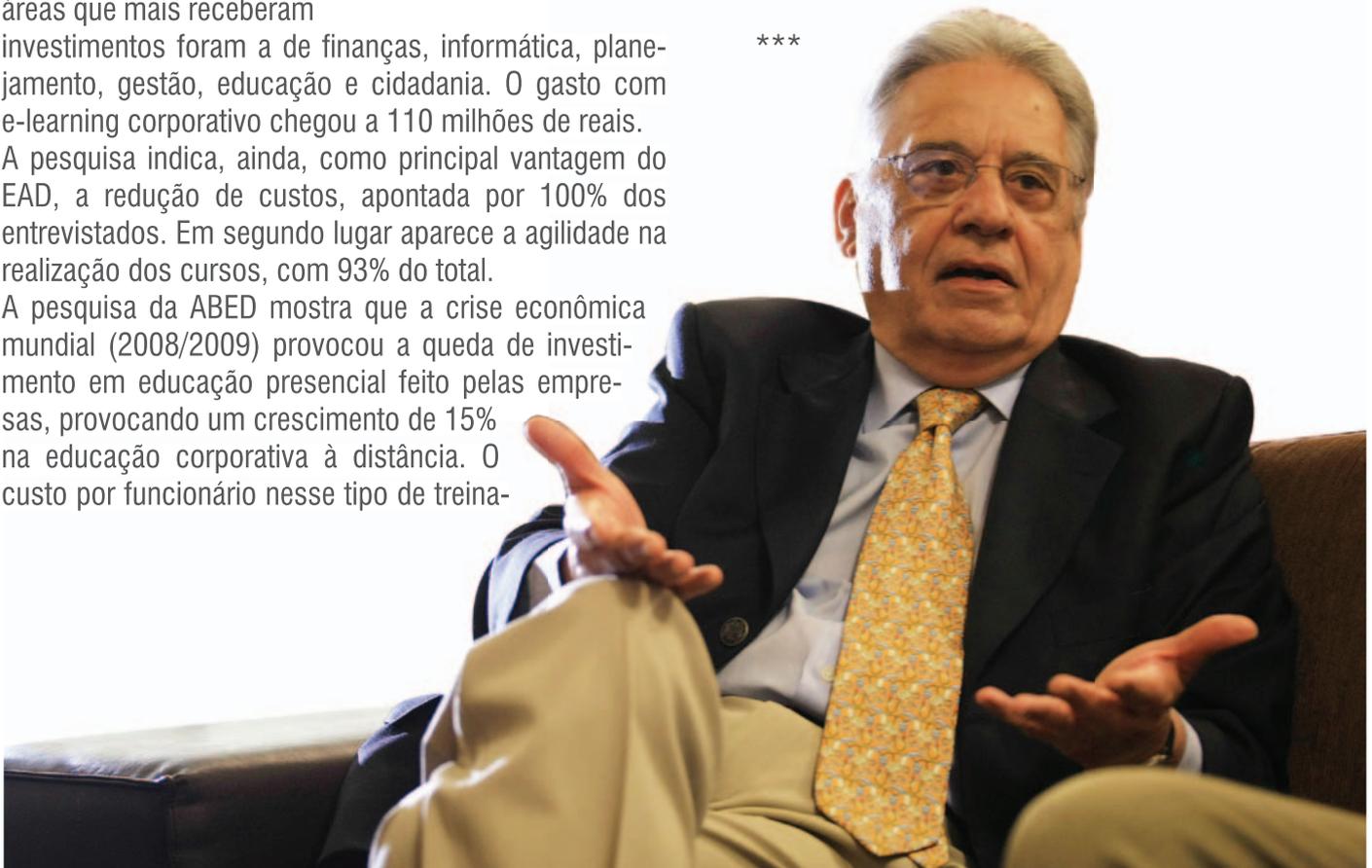
Uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Ensino a Distância (ABED), mostra 208 mil funcionários inscritos em 561 cursos de EAD Corporativo, em 2009. E as áreas que mais receberam investimentos foram a de finanças, informática, planejamento, gestão, educação e cidadania. O gasto com e-learning corporativo chegou a 110 milhões de reais. A pesquisa indica, ainda, como principal vantagem do EAD, a redução de custos, apontada por 100% dos entrevistados. Em segundo lugar aparece a agilidade na realização dos cursos, com 93% do total. A pesquisa da ABED mostra que a crise econômica mundial (2008/2009) provocou a queda de investimento em educação presencial feito pelas empresas, provocando um crescimento de 15% na educação corporativa à distância. O custo por funcionário nesse tipo de treina-

mento é comprovadamente um terço mais barato do que o presencial.

As empresas participantes da pesquisa oferecem dois mil cursos aos seus colaboradores diretos, o que representa dois terços do público alvo do EAD. Um terço restante, refere-se a prestadores de serviços e consumidores, mostrando que essas empresas estão preocupadas com sua cadeia produtiva, reconhecendo a importância da formação contínua de todos os envolvidos. O ensino a distância (EAD) é o meio mais utilizado pelas empresas e o treinamento a formação mais comum. A satisfação dos participantes chega a 89% e a adesão é de 70%. Dos cursos oferecidos, 90% são destinados ao trabalhador operacional. 34% das empresas pesquisadas já desenvolveram um departamento de educação.

As empresas afirmam que os resultados do EAD, em relação ao modelo presencial, são obtidos de forma mais rápida e com menor interferência na produção.

O futuro sempre depende da inovação e da competência técnica



Consultoria Educa Virtual

Entrevista com Meris Rodrigues

Abrir um negócio hoje requer mais do que uma boa idéia, dinheiro e boa vontade. Para o empreendedor sobreviver no mercado, onde a concorrência é cada vez mais acirrada e voltada para os pequenos detalhes, é preciso conhecimento em todas as áreas que fazem parte do negócio. É preciso ter uma boa noção de administração, contabilidade, CLT, logística, formação de preço, etc. Até mesmo para contratar uma boa assessoria.

Pensando no Pequeno e Médio Empresário, nós do portal Educa Virtual desenvolvemos um curso online (EAD) de Administração Organizacional e Financeira, e um curso sobre Fundamentos de Logística. Esses cursos podem ser acessados e adquiridos em nosso site (www.educavirtual.com.br).

Aperfeiçoamos também, uma assessoria administrativa e contábil com o Administrador Fábio Fachini e com o Economista Anderson Horácio, ambos com larga experiência no mercado.

Destacamos, a seguir, uma entrevista com a Engenheira Meris Rodrigues, Diretora Técnica e Comercial da MC Engenharia & Metálica Ltda., situada em Campinas, SP. Ela conversou com o jornalista do portal, Cássio Abreu, e falou sobre os serviços de consultoria Educa Virtual que contratou.

Cássio: Meris, qual é exatamente a sua área de atuação?

Meris: Trabalhamos com projetos, gerenciamento e metálica. Estamos no mercado há 19 anos desenvolvendo

Conhecimento é a arma do negócio

projetos arquitetônicos e técnicos; também gerenciamos obras e estruturas metálicas.

Cássio: E quais foram as suas dificuldades na criação da empresa?

Meris: Ter o controle de fluxo de caixa, planejar a empresa para no mínimo seis meses, com investimentos, planos de negócios, e visualizar a empresa num todo e não apenas na área comercial.

Cássio: Muitos empreendedores tiveram dificuldades para gerir sua nova empresa. Quais foram as suas?

Meris: Mudar os conceitos familiares e profissionalizar os processos e as pessoas.

Cássio: Você já tinha conhecimentos de administração e contabilidade?

Meris: Não. Sempre atuei na área comercial, mas com algumas mudanças comecei a me interessar e tentar entender como é administrar.

Cássio: Foi difícil? Quais as dificuldades que você encontrou nessas áreas?

Meris: Fluxo de caixa, contabilidade, saber entender o que é fixo, variável, consumo; emissões de impostos, deduções e controle de todos os custos.

Cássio: E porque você decidiu procurar uma consultoria?

Conheça todas as áreas que fazem parte do negócio

Meris: Depois de uma fase financeira bem complicada, eu estava muito interessada em procurar uma ajuda profissional na área administrativa e financeira. Eu precisava de ajuda para montar um sistema de controle de fluxo de caixa, para que pudéssemos conhecer, num período de seis meses, as contas fixas, e desta forma planejar melhor os recebimentos. Consequentemente a área comercial poderia fluir melhor.

Cássio: Como a consultoria Educa Virtual tem te ajudado?

Meris: Eles têm me ajudado a enxergar a Empresa como um todo.

Cássio: E você percebeu diferença no dia a dia da empresa?

Meris: Claro! Hoje eu posso planejar os investimentos

na empresa, pois sei o que tenho disponível em caixa.

Cássio: Você aconselha essa consultoria a outros empresários?

Meris: Aconselho. É legal ter um suporte técnico especializado. Hoje me vejo melhor do que há um ano, mas quero ter uma visão de cinco anos à frente. Também porque acredito que muitas empresas estejam nas mesmas condições que a minha há uns anos atrás.



Acesse nosso BLOG e nossas Redes Sociais
www.educavirtual.com.br/redessociais

