

## **Evasão de Alunos da Univates: Seria o Financiamento Estudantil a solução para a retenção de alunos?**

Rodrigo Dullius

### **Resumo**

Notadamente presenciamos um maior número de pessoas com baixo poder aquisitivo buscando um curso superior; no entanto, por não ter condições de bancar os custos com o curso, optam por cursarem poucas disciplinas e na maioria das vezes acabam desistindo no segundo ano de estudos.

Há hoje um grande número de alunos evadidos em todos os cursos da UNIVATES, e pelos mais diversos motivos; um percentual destes alunos gostaria de retornar aos estudos desde que houvesse algum tipo de incentivo, a criação de uma nova linha de crédito que auxiliasse estes alunos poderia não ser tão oneroso quanto se estima.

Durante o trabalho buscou-se analisar a viabilidade da implantação de uma modalidade de financiamento estudantil sem acréscimo significativo de custos à Univates, onde para tanto efetuou-se um levantamento dos alunos evadidos e os motivos da evasão no curso de Administração de Encantado, verificou-se a média de créditos e o tempo médio de estudo destes alunos.

**Palavras-Chave:** Financiamento estudantil, evasão escolar, retenção de alunos

### **1. Introdução**

A grande maioria das instituições com fins econômicos sempre buscou a maximização do seu valor de mercado a longo prazo, em uma instituição de ensino isto não é diferente, pois somente assim pode ser aumentada sua riqueza interna e de seus colaboradores. Assim, tornou-se imprescindível às organizações crescer, evoluir e criar instrumentos inovadores de gestão.

O atual contexto econômico fornece uma visão bem clara das acirradas batalhas ou disputas por pequenas fatias de mercado, hoje os alunos são disputados um a um pelos diversos concorrentes neste mercado. Este fato gera a necessidade das organizações de aumentar a eficiência no gerenciamento de seus recursos financeiros, tanto para seleção de investimentos, busca de financiamentos, destinação dos resultados e geração de créditos futuros.

A UNIVATES por sua vez, possui em seus objetivos institucionais auxiliar o desenvolvimento do Vale do Taquari, tendo uma importante função social. Assim, a criação de uma nova linha de crédito que auxiliasse àqueles que pretendem através do estudo, um desenvolvimento pessoal e profissional, ajudando-os a voltarem a seus estudos e concluírem de forma mais breve, poderia não ser tão oneroso quanto estima-se.

Face ao grande número de alunos evadidos em todos os cursos da UNIVATES pelos mais diversos motivos, um percentual destes gostaria de retornar aos estudos desde que houvesse algum tipo de

incentivo. A elaboração de uma modalidade diferenciada de crédito seria uma importante forma de reintegrar estes alunos à UNIVATES e também auxiliá-los em sua ascensão social.

Outro fator relevante desta modalidade diferenciada de crédito é que estes alunos não iriam acarretar em acréscimo significativo de custos para a UNIVATES, pois integrar-se-iam às turmas já existentes e com ociosidade de espaço.

Utilizando esta nova modalidade de Financiamento Estudantil a Univates conseguiria alavancar a geração de créditos futuros, o que poderá fazer contrapartida aos financiamentos que a IES possui e que continuará a buscar para dar continuidade aos investimentos necessários para a manutenção e melhoria dos processos de ensino/aprendizagem.

Em função do número de alunos evadidos, e de alunos que cursam 08 ou menos créditos nos diversos cursos da Univates, trabalhou-se neste estudo com apenas um curso, o curso de Administração – Encantado.

### **1.1 Objetivo Geral**

Verificar a viabilidade da implantação de uma modalidade de financiamento estudantil, mantendo os mesmos patamares de arrecadação, não elevando a atual estrutura de custos e gerando créditos futuros.

### **1.2 Objetivos Específicos**

Efetuar um levantamento com os alunos evadidos, e os motivos da evasão no curso de Administração Encantado.

Verificar a média de créditos e o tempo médio de estudo dos alunos evadidos do curso citado.

Verificar o grau de ociosidade por turma/ sala no curso acima citado.

## **2. Referencial teórico**

### **2.1 Planejamento Financeiro**

Segundo Droms (2002), planejamento financeiro é simplesmente um plano para um futuro determinado, expresso em termos monetários. O sistema é útil tanto como um demonstrativo das futuras metas da administração, quanto como um esquema de controle para avaliar o progresso da empresa em direção aos seus objetivos.

O planejamento e orçamento financeiro podem ser resumidos como sendo um modo de conduzir, ordenadamente, as idéias e ações para que a empresa possa progredir, o planejamento e orçamento financeiro serão um instrumento da gestão empresarial indispensável a todas empresas, independente de porte ou atividade econômica, segundo Zdanowicz (1995).

Gitman (1997), diz que planejamento financeiro é uma parte imprescindível dentro da estratégia de qualquer empresa, que propicia e conduz a empresa na direção de seus objetivos. As empresas utilizam o planejamento financeiro para atingir seus objetivos imediatos e de longo prazo.

Conforme Ross (1995), o planejamento financeiro formaliza o método pelo qual as metas financeiras devem ser alcançadas. Um plano financeiro é uma declaração do que irá acontecer no futuro,

estabelecendo diretrizes de mudança da empresa. Estas diretrizes incluem: identificação das metas da empresa; análise entre a diferença destas metas e a situação da empresa; e uma exposição do que deva ser feito para que a empresa atinja suas metas.

### **2.1.1 Sistema de orçamentos**

Segundo Hoji (2000), uma organização é um sistema que aumenta os recursos nela investidos. Os recursos têm um valor econômico e, portanto, os resultados esperados em relação às atividades exercidas devem ser expressos em valores.

O sistema de orçamentos ou também chamado de sistema orçamentário é um instrumento de planejamento e controle de resultados econômicos e financeiros. É um modelo de mensuração que avalia e demonstra os desempenhos econômicos e financeiros da empresa, por meio de projeções.

### **2.1.2 Planejamento orçamentário**

O processo de planejamento financeiro é essencial para o funcionamento e sustentação de qualquer empresa, desde que seja adequado e estruturado, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e direcionar suas ações com vistas a atingir objetivos imediatos e de longo prazo, isto é, implementando planos financeiros operacionais e estratégicos. O planejamento orçamentário é elaborado com base em conceitos contábeis.

O planejamento orçamentário visa ao conhecimento antecipado de resultados e serve de guia para ações a serem executadas pelas unidades empresa, definindo as responsabilidades pela gestão dos recursos e geração dos resultados de determinado período futuro (Hoji, 2000, p. 362).

Planejamentos financeiros devem esperar o melhor, mas devem também se preparar para o improvável tornando-se um componente crítico visto que um empreendimento que perca o acesso a seus recursos corporativos e humanos não sobreviverá por muito tempo.

Segundo Zdanowicz (1995), o processo de planejamento de orçamento decorre da necessidade da empresa em crescer de forma ordenada, tendo como norte implantação e adequação de padrões, princípios, métodos, técnicas, procedimentos racionais, práticos e competitivos ao mesmo tempo. Este sistema consiste em planejar todas as atividades a serem desenvolvidas para que sejam cumpridas, projetando obtenção de recursos, controlando as etapas a medida de sua realização, avaliando, periodicamente, os valores planejados e realizados, dentro de determinado prazo, a fim de fazer funcionar o planejamento dentro da empresa.

### **2.1.3 Orçamento de caixa**

Além de ser um instrumento de planejamento, o orçamento é também um importante instrumento de controle. Um orçamento não terá utilidade se não for possível exercer adequado controle sobre os resultados projetados, mesmo que seja muito bem elaborado.

O orçamento de caixa, ou projeção de caixa, é um demonstrativo dos fluxos das entradas e saídas projetadas de caixa da empresa, usado para estimar suas necessidades excedentes e faltas de caixa, pois poderá planejar investimentos a curto prazo (títulos negociáveis) se esperar sobras de recursos, ao passo que poderá se preparar com antecedência para obter financiamento em caso de falta de

caixa. O orçamento de caixa possibilita ao administrador financeiro uma visão clara do momento de ocorrência dos fluxos esperados de entradas e de saídas de recursos ao longo de um dado período (Gitman, 1997, p. 590).

O Orçamento de caixa em geral é elaborado para um período de um ano, embora possa ser desenvolvido para qualquer período. Dependendo da natureza do negócio o período coberto é normalmente dividido em intervalos de tempos menores, se a empresa tiver um padrão estável de fluxo de caixa, pode usar intervalos trimestrais ou anuais. Se os fluxos de caixa da empresa foram incertos e sazonais, maior será o número de intervalos, que podem vir a ser mensais.

Conforme Helfert (2000), Orçamento de caixa ou projeções do fluxo de caixa são instrumentos de planejamento específicos, geralmente preparados mensalmente ou semanalmente pelo setor financeiro da empresa. Enfoca somente os pagamentos e recebimentos em dinheiro. Quando se faz um orçamento de caixa se esta interessado em observar as mudanças na conta caixa, seguindo hipóteses com o objetivo de pagar todas as obrigações na data do vencimento, deve se planejar as atividades de caixa em detalhes, especificando os períodos exatos de entradas e saídas de dinheiro e resposta às decisões planejadas de operações, de investimento e financiamento.

Para Zdanowicz (1992), orçamento de caixa tem como conceito ser um instrumento que descreve um plano geral de operações e/ou investimentos, impulsionados pelos objetivos e metas traçadas pela direção da empresa para certo período de tempo, verificando assim se haverá escassez ou excedente de caixa.

Controlar significa acompanhar a execução de atividades e comparar periodicamente o desempenho efetivo como o planejado. A função de controle envolve também a geração de informações para tomada de decisões e correção do eventual desvio do desempenho em relação ao originalmente projetado (Hoji, 2000, p 362).

#### **2.1.4 Administração do disponível**

A administração do disponível é um aspecto importantíssimo do objetivo liquidez para a administração financeira, quanto maiores os recursos disponíveis, mais rapidamente a empresa poderá honrar com seus compromissos, ou quanto mais recursos poder aplicar no sistema operacional de seu negócio, maior serão as taxas de retorno sobre os investimentos.

A administração do disponível compreende o controle da eficiente utilização de recursos da empresa, em investimentos facilmente transformados em numerário e das fontes externas que podem gerar evolução de recursos financeiros quando necessários. O objetivo é minimizar o nível de caixa sem que, ao mesmo tempo, o saldo ponha em risco a capacidade da empresa em saldar suas obrigações na data de vencimento.

Conforme Gitman (1997), os saldos de caixa são estabelecidos a partir da consideração cuidadosa dos motivos para mantê-los, são mantidos pelas empresas com o objetivo de reduzir o risco de insolvência técnica, pois representa disponibilidade que pode ser usada tanto em situações de saída de caixa planejadas ou inesperadas. Quanto maior o saldo, menor o risco de insolvência, quanto menor o saldo, maior o risco de insolvência.

Segundo Assaf Neto (1997), o ideal para as empresas seria manter um saldo de caixa zero, mas esta é uma posição de caixa inexistente frente a fatores como inflação, alto custo do dinheiro, incertezas do fluxo de caixa, entre outros, que fazem com que empresa precise manter um nível mínimo de caixa. Assim como Gitman (1997), Assaf Neto (1997), diz que existem três motivos para uma empresa manter um nível mínimo de caixa: motivo transação, motivo precaução e motivo especulação.

### **2.1.5 Administração dos valores a receber**

Conforme Zdanowicz (1995), os valores a receber são todos os negócios realizados a prazo na empresa, ou seja, as vendas a prazo geram valores a receber pela empresa. As vendas a prazo acontecem pelo reconhecimento por parte da empresa e do cliente de que haverá um ganho, e toda venda a prazo gera custos e riscos financeiros, como no saldo médio das contas e o risco de o cliente não pagar no prazo estabelecido.

Cabe ao administrador financeiro responsabilizar-se em analisar os valores a receber de modo a não haver concentração ou carência de recursos financeiros, colocando em risco a liquidez e o capital de giro da empresa.

Conforme Assaf Neto (1997), crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, uma empresa concede crédito em troca de uma promessa de pagamento futuro, do outro uma empresa recebe produtos e assume o compromisso de saldar esta dívida no futuro.

Segundo Assaf Neto (1997), existem quatro motivos para existência das vendas a prazo:

- O acesso ao mercado de capitais é diferente para compradores e vendedores, tornando o custo do financiamento e a quantidade de produtos obtidos um inibidor à comercialização (exemplo: vendedor monopolista).
- O crédito fornece informações ao vendedor e ao comprador. Por um lado, se a venda é a prazo, o comprador terá oportunidade de verificar a qualidade do produto adquirido e tomar providências caso este não esteja dentro dos padrões preestabelecidos. Do lado do vendedor, em uma situação que a taxa de juros da operação se encontra acima do custo de oportunidade, pode transmitir uma situação sobre a possibilidade de insolvência do comprador.
- Empresas com alto grau de sazonalidade têm no crédito um incentivo para que os clientes façam aquisições de mercadorias mais regularmente, evitando os problemas decorrentes da concentração de vendas em determinado período.
- A venda a prazo pode ser justificada como uma importante estratégia de mercado. Incentivar crédito para aumentar a venda por impulso.

Conforme Gitman (1997), as concessões de créditos das empresas faz parte do custo do negócio, pois ao manterem recursos em duplicatas a receber, a empresa perde aquisitivo, além de correr riscos de inadimplência. Mas ao mesmo tempo, as empresas se tornam mais competitivas, atraindo e mantendo clientes, e com isso melhoram e mantêm as vendas e lucros.

Segundo Gitman (1997), e Assaf Neto (1997), existe uma forma tradicional de decidir pela concessão ou não do crédito, utiliza-se os 5 C's para orientar suas análises sobre a capacidade creditícia de um cliente:

- **Caráter:** diz respeito ao desejo de efetuar o pagamento por parte do cliente. O histórico de pagamento, entrevistas, causas judiciais, ou seja, informações sobre o passado do cliente seriam utilizadas para avaliar seu caráter.
- **Capacidade:** o potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Decorre do desempenho econômico e da geração de recursos financeiros no futuro para efetuar o pagamento. Análise dos demonstrativos financeiros, com ênfase aos índices de liquidez, são utilizados para avaliar a capacidade do solicitante.
- **Capital:** a solidez financeira do solicitante, conforme indicada pelo patrimônio líquido da empresa. Refere a posição financeira do cliente. As demonstrações contábeis, os índices de lucratividade são geralmente usados para avaliar o capital do demandante do crédito.
- **Colateral:** o montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito. Obviamente, quanto maior o montante, maior a probabilidade de recuperar o valor creditado.
- **Condições:** levam em consideração os eventos externos, macroeconômicos e suas consequências para o cliente. Este item se encontra fora de controle por parte do cliente, depende de cenários potenciais e avaliação da empresa concedente do crédito.

Conforme Gitman (1997) os analistas, geralmente, dão maior importância aos 2 primeiros C's – caráter e capacidade – já que representam requisitos fundamentais para a concessão do crédito. Os demais C's – capital, colateral e condições – são importantes para definição de acordo de crédito e tomada de decisão final, a qual depende da experiência e julgamento do analista.

Para Gitman (1997), quando uma empresa é contatada por um cliente para obter créditos, começa-se um processo de avaliação, exigindo que o solicitante preencha formulários de informações acerca de suas referências financeiras e de crédito. Depois disto, a empresa busca informações adicionais de outras fontes, ou se a empresa solicitante já obteve crédito anteriormente, a empresa eu concederá o crédito novamente terá suas próprias informações históricas quanto ao comportamento do cliente, no tocante a pagamentos.

## **2.2 Conceito de crédito**

A palavra "crédito", dependendo da situação, pode ter vários significados. Para a atividade bancária, crédito é definido como a entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento (Silva,1997,p.63).

O autor também relata que:

“Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado”.

### 2.2.1 Análise de crédito

A análise de crédito consiste em atribuir valores a um conjunto de fatores que permitam a emissão de um parecer sobre determinada operação de crédito.

Para cada fator individual emitimos um valor subjetivo (positivo ou negativo) para este. Se o conjunto de fatores apresentar valores positivos em maior número que os negativos, a tendência é que o parecer seja favorável à concessão do crédito.

### 2.2.2 Risco de Crédito

O processo lógico da análise de crédito deve conduzir para o esclarecimento das dúvidas, ponderação das incertezas e, enfim, concluir fazendo recomendações sobre medidas e atitudes que minimizem os riscos dos empréstimos e aumentam a chance de reaver os respectivos valores no devido tempo.

O risco sempre estará presente em qualquer empréstimo. Não há empréstimo sem risco. Porém, o risco deve ser razoável e compatível ao negócio do banco e à sua margem mínima almejada (receita). Como razoável, entendemos todo risco que não seja, a princípio, verdadeira extrapolação ao bom-senso.

### 2.2.3 Linhas de Crédito

Segundo Santos (1993) as linhas de crédito podem atender a três necessidades básicas:

**Empréstimos emergenciais:** Destinam-se a atender a necessidades imediatas do cliente, para cobrir eventuais desequilíbrios orçamentários ou mesmo financiamento de compras.

**Financiamentos de compras:** Permitem ao cliente adquirir produtos e serviços para consumo e bem estar, tais como alimentos, vestuário e bens eletrodomésticos

**Investimentos :** Permitem ao cliente adquirir bens de maior valor para integrar seu patrimônio ou mesmo desempenhar suas atividades profissionais, tais como: imóveis, veículos, máquinas e equipamentos. Normalmente são de longo prazo.

### 2.2.4 Políticas de crédito

Segundo Silva (1997), políticas, em administração de empresas, são instrumentos que determinam padrões de decisão para resoluções de problemas semelhantes. Determinado problema que surge ocasionalmente pode exigir uma tomada de decisão singular, segundo suas peculiaridades, não sendo possível estabelecer-se políticas. Quando, entretanto, tratar-se de fatos repetitivos, recomenda-se a adoção de uma política de resolução.

A política de crédito é também chamada por alguns autores de “padrões de crédito”, sendo seu objetivo básico a orientação nas decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos. Podemos dizer que a política de crédito é:

- um guia para decisão de crédito, porém não é a decisão;
- rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;

- orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é objetivo em si;

A política de crédito está relacionada diretamente com as aplicações de recursos de natureza operacional e pode envolver expressivos volumes de investimento.

### **2.2.5 Garantias nas operações de crédito**

As garantias são, sem dúvida, um importante fator que se deve pesar para a minimização de riscos e assegurar maior possibilidade para o repagamento dos empréstimos. É justamente por isso que se envolvem garantias nas operações de empréstimo. Mas também a garantia merece questionamentos. Sua simples existência, por assim dizer, “no papel”, com toda certeza não garante muita coisa! Existem qualidades de garantias. Umas são mais “líquidas” que outras. Em disputas judiciais, algumas garantias têm uma exequibilidade mais simples e rápida que outras. Há garantias formalmente constituídas, mas que são simplesmente não executáveis consoante a prática processualista.

#### **2.2.5.1 Aval**

É a promessa que alguém faz de cumprir obrigação de terceiro, realizada através de um título de crédito, se o obrigado não vier a cumprir. O avalista é quem concede o aval. Avalizado é a pessoa que recebe o aval. Não existe aval em contrato, somente em títulos de crédito.

O aval é uma garantia pessoal e deve ser aceita desde que se possa constatar sua capacidade econômica e financeira e sua idoneidade moral, além de capacidade jurídica ( se é maior de idade ou se não está interditado).

O aval não pode ser limitado nem condicionado. O avalista responde pelo título como um todo.

O aval prestado por pessoa casada compromete o patrimônio do casal. Por ocasião do novo código civil a outorga do cônjuge no título avalizado é obrigatória.

#### **2.2.5.2 Fiança**

É uma garantia cujo fiador, seja pessoa física ou jurídica se constitui como principal responsável pelo pagamento das obrigações assumidas pelo afiançado, pessoa física ou jurídica, caso esta não cumpra as obrigações contratadas.

A fiança é sempre estabelecida em relação a um contrato.



### **2.2.5.3 Garantias Reais**

São bens ou direitos de recebimentos dados em garantia de obrigações relativas a operações de crédito.

A escolha do tipo de garantia real deve ser feita de acordo com as características da operação de crédito: tipo de operação, prazo, valor, etc.

A escolha da garantia também deverá ser voltada para os bens e direitos de maior grau de liquidez e que deverão ser observados os preceitos de sua formalização.

### **2.2.5.4 Alienação Fiduciária**

É o contrato no qual o devedor transfere ao credor a propriedade de bens móveis para garantir pagamento de dívida com a condição de tornar a Ter a propriedade do bem, quando liquidar a dívida. São bens alienáveis: veículos, aeronaves, barcos, máquinas, equipamentos, outros bens móveis.

A principal característica desse tipo de garantia, é que a instituição financeira passa a ter o domínio e a posse indireta do bem alienado fiduciariamente, enquanto que o cliente mantém a posse direta, porém não podendo se desfazer dos bens. Outra característica importante é o fato de possibilitar a execução “rápida”, através de ação de busca e apreensão.

### **2.2.5.5 Caução**

A caução acarreta um direito sobre outro direito, daí ser essencial que haja a entrega dos títulos para caracterizar este tipo de garantia. Os direitos cedidos podem ser: penhor, hipoteca, depósito em dinheiro, valores e títulos.

### **2.2.5.6 Hipoteca**

Garantia baseada no direito real sobre bens imóveis, embarcações, ou aeronaves, de forma a assegurar o pagamento da dívida, sem que exista a transferência da posse do bem ao credor.

É uma garantia normalmente usada para operações de longo prazo, tendo como objetivo dar segurança a instituição ao Ter bens imóveis lastreando a operação de crédito.

A Lei 8.009, de 29.03.90, eliminou os bens de família arrolados em venda judicial para fins de pagamento de dívidas contraídas. Assim considerados para efeito de impenhorabilidade do bem familiar.

## **2.2.6 Inadimplência**

Nos dias atuais – e dependendo do segmento de mercado - , é difícil que todas as operações de crédito sejam honradas em conformidade com seus vencimentos. Por isto, no ato da concessão de crédito faz-se necessário contarmos com a possibilidade do inadimplemento do crédito concedido.

Sendo assim, devemos desta forma considerar um prazo de tolerância para que o título seja honrado pelo devedor, sem que contra este seja tomada nenhuma atitude de restrição mercantil até o fim deste prazo.

### **2.2.7 Financiamento Estudantil**

Segundo O Estado de São Paulo (2004), mensalidades altas com estudantes sem dinheiro para pagá-las gerou um fenômeno recente no País: o financiamento privado do ensino superior; créditos educativos oferecidos por empresas particulares, por intermédio da própria universidade, já estão presentes em 18% das instituições.

De acordo com a pesquisa, as universidades particulares afirmam que esse crédito alternativo ajuda a combater a inadimplência. Já os alunos conseguem cursar a faculdade e começam a pagar a dívida um ano após terem se formado, dividindo a prestação em muitos anos.

A adesão a esses planos, segundo as próprias instituições, é explicada pelo aumento no número de vagas em faculdades particulares na última década, o que atraiu alunos com poder aquisitivo mais baixo. Cada financiamento tem suas regras, mas todos oferecem juros mais altos do que os do Fies e mais baixos do que os bancários. Enquanto o programa do governo cobra 9% ao ano, os financiamentos privados trabalham com taxas que vão de 1,5% a 3,5% ao mês.

Todos exigem também um fiador, além de bom rendimento escolar. O processo é rápido se o aluno estiver com a documentação em dia: em cerca de duas semanas, o contrato é assinado.

#### **2.2.7.1 Programa de Crédito Rotativo – PCR**

A UNIVATES mantém um Programa de Financiamento Estudantil e destina anualmente 1% do seu orçamento para mantê-lo. As inscrições ocorrem conforme a destinação da verba. Neste período, os alunos interessados devem preencher um formulário de inscrição que fica à disposição no Setor de Atendimento ao Aluno.

O percentual do financiamento é de 50% do valor da semestralidade;

Como garantia é exigido fiador com idoneidade cadastral e renda comprovando de, no mínimo, 03 (três) vezes o valor da mensalidade a ser financiada.

É permitido trancar a matrícula por até 02 (dois) semestres.

Seis meses após a formatura, o aluno começa a devolver o financiamento, e sua dívida será calculada pelo valor do crédito/hora-aula atualizado naquele momento.

#### **2.2.7.2 FAE – Fundo de Apoio ao Estudante**

O FAE é o Fundo de Apoio ao Estudante que ampara os alunos em despesas médicos/hospitalares e em casos de perda de emprego. O contrato está disponível no setor de Atendimento ao Aluno, e todos os alunos da UNIVATES podem preenchê-lo sem ônus.

#### Garantias do FAE

Item	Carência	Ajuda de Custo
<b>Despesas Médico-Hospitalar</b> decorrentes de acidentes ocorridos com o aluno nas dependências da Instituição ou em outro local onde ocorram atividades curriculares.	Sem carência	Despesas médico-hospitalares efetuadas em hospitais e/ou ambulatorios até 10 vezes o valor da mensalidade escolar.
<b>Remoção médica</b> decorrente de acidente com o aluno nas dependências da UNIVATES ou outro local onde ocorram atividades curriculares.	Sem carência	Uma vez o valor da mensalidade vigente no mês da ocorrência do sinistro.
<b>Perda de emprego</b> do responsável pelo pagamento das mensalidades - vide condições abaixo.	90 dias	Até três mensalidades.

#### 2.2.7.3 FIES - Financiamento Estudantil

O FIES, por meio da Caixa Econômica Federal, é um programa de financiamento destinado ao estudante universitário que precisa de apoio para poder arcar com os custos da sua formação. Os financiamentos do FIES somente são concedidos aos estudantes regularmente matriculados em cursos de graduação que tenham sido positivamente avaliados pelo Ministério da Educação, o que representa importante estímulo à melhoria da qualidade do ensino superior no País.

O período de inscrição é determinado pelo MEC e divulgado nas instituições de ensino superior e na imprensa. O percentual de financiamento é flexível, de acordo com a opção do universitário. No entanto, o limite máximo é de 50% do valor da semestralidade.

A taxa de juros do FIES, determinada no ato da assinatura do contrato, é fixa por todo o período de vigência do contrato de financiamento. Os contratos celebrados a partir de 1º de julho de 2006 possuem taxas de juros menores e diferenciadas:

- 3,5% a.a. para os cursos de Licenciatura, Pedagogia, Normal Superior e cursos Superiores de Tecnologia.
- 6,5 % a.a. para os demais cursos de graduação.

O prazo máximo de utilização do financiamento é igual ao período de duração regular do curso, descontados os semestres já cursados antes do ingresso no FIES. Excepcionalmente, a pedido do universitário e com a anuência formal da Comissão de Seleção e Acompanhamento da Instituição de Ensino, o prazo do financiamento poderá ser dilatado por mais um ano.

Como garantia é(são) exigido(s) fiador(es) com idoneidade cadastral e renda comprovada de no mínimo o dobro do valor total da mensalidade informada pela instituição de ensino, sendo que poderão ser apresentados até quatro fiadores para compor a renda exigida.

### **3 Método**

Quanto a utilização do tipo de pesquisa, utilizou-se a taxionomia proposta por Vergara (2000), que a qualifica em relação a dois aspectos : quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva e explicativa. Descritiva, porque expõe características de determinada população, estabelecendo também a relação das variáveis. Pretendeu-se no estudo expor as principais características dos alunos evadidos do Curso de Administração da UNIVATES Campus de Encantado. Explicativa, porque visa esclarecer quais fatores contribuam de alguma forma para a ocorrência de determinado fenômeno, no caso, as tomadas de decisão quanto a volta aos estudos frente à possibilidade de financiamento estudantil. Neste estudo, a pesquisa descritiva serve como base para a explicativa.

Quanto aos meios, a pesquisa é documental e *ex post facto*. Documental porque se vale de documentos, ou seja, da relação de alunos que deixaram a UNIVATES objeto do estudo. Também é *ex post facto*, pois refere-se a fatos já ocorridos, portanto, não pode-se manipular as variáveis em relação à motivo da evasão e do baixo número de créditos.

#### **3.1 Universo e Amostra**

Vergara (op.cit.) define a amostra como uma parte do universo escolhida segundo algum critério de representatividade. Portanto, para o atingimento dos objetivos propostos no trabalho, fizeram parte da mesma todos os alunos evadidos do Curso de Administração da UNIVATES, campus de Encantado.

Esta amostra foi segmentada sob certos fatores, entre eles o período escolhido para delimitação do tempo, de seis anos, que ficou compreendido entre 2000 e 2005, ou seja, buscou-se informações com todos os alunos do curso, que iniciou em 1998, entretanto somente com os evadidos no período anteriormente mencionado.

Como alguns dados foram obtidos através de entrevista, a seleção deu-se pela disponibilidade dos mesmos em responder às questões propostas.

Para a coleta e análise dos dados necessários para o desenvolvimento deste estudo utilizou-se como fonte principal o banco de dados SAGU – Sistema Aberto de Gestão Universitária e o Software MS-Excel.

#### **3.2 Limitações do Método**

O método utilizado para a coleta e tratamento dos dados apresenta algumas limitações.

Com relação à coleta de dados a maior dificuldade encontrada foi conseguir o retorno dos questionários dos alunos que fazem 08 ou menos créditos, e em conseguir dados com os alunos que trancaram o curso a mais tempo, pois muitos deles mudaram o telefone, e-mail e até mesmo de endereço.

### **4 Resultados Obtidos**

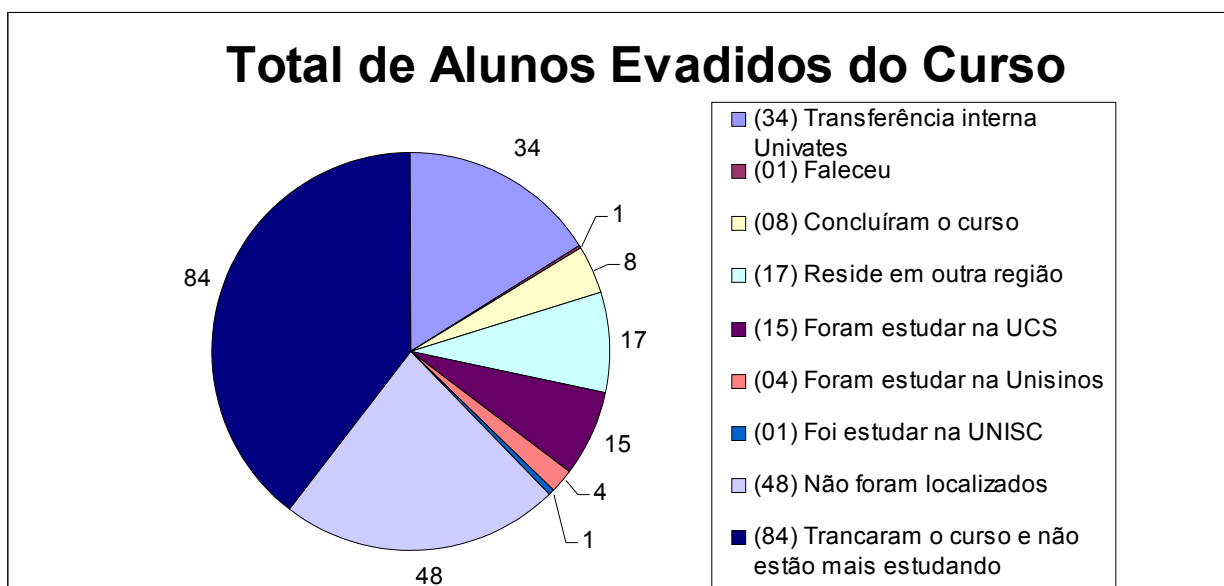
Foi efetuado levantamento do número de alunos que ingressou no Campus de Encantado desde o início das atividades na unidade no ano de 1998.

Entraram no curso de Administração Encantado do semestre B de 1998 até o semestre A de 2006 a quantia de 388 alunos, sendo que no mesmo período 212 constam como inativos, ou seja, trancaram o curso durante o período estudado.

Destes 212 alunos que saíram do curso, buscou saber por onde andavam os mesmos, e através de contato telefônico chegou-se aos seguintes resultados:

- 34 efetuaram transferência interna para outros cursos da Univates
- 01 faleceu
- 08 concluíram o curso
- 17 foram residir em outra região
- 15 foram estudar na UCS
- 04 foram estudar na Unisinos
- 01 foi estudar na UNISC
- 48 não foram localizados
- 84 efetivamente trancaram o curso e não estão mais estudando

Gráfico 01: Relação de alunos inativos do curso de Administração - Encantado



Nota-se no Gráfico 01 que 15 alunos foram para a UCS, fato que se deve à abertura do campus da mesma na cidade de Guaporé e a política diferenciada de preços da UCS naquele município, também um expressivo número (48) de evadidos que perdeu-se o contato, pois tentou-se contato telefônico, e-mail e por correspondência.

Destes 84 alunos que continuam residindo na região do Campus Encantado e que não mais estão estudando, conseguiu-se efetuar a entrevista com 58 deles, as informações contidas nas tabelas 01 e 02 e nos gráficos 02, 03, 04 obtidas com entrevista a estes ex-alunos.

Tabela 01 – Relação de evadidos ano a ano, ano de ingresso e média de tempo estudando na Univates.

Ano de Entrada	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Ano de Saída							
2000	2						2
2001	2	2					4
2002	5	4	3				12
2003	4	3	2	2			11
2004	6	2	1	2	2		13
2005	4	5	3	2	1	1	16
Total Evadidos*	23	16	9	6	3	1	
Média Ponderada	3,4	3,1	2,75	2	1,75	1	2,3

\* Levantamento efetuado somente com os 58 alunos que responderam ao questionário

Na tabela 01 dispomos da relação de evadidos no período de 2000 à 2005, relacionados com seus respectivos anos de ingresso, nota-se que o ano onde houve maior evasão foi o ano de 2005 com 16 trancamentos e a maior evasão tem sido de alunos que iniciaram no ano de 2000.

Ao realizarmos o cálculo das médias comparativas de tempo de estudo na Univates, constatou-se uma média de tempo de estudo de 2,3 anos, ou seja, pouco mais do que 4 semestres.

Também constatou-se no SAGU o número de disciplinas que cada um destes 58 ex alunos estudou e chegou-se à média de 9,3 disciplinas, onde fazendo-se um cálculo comparativo entre número de disciplinas e o número de anos estudado, os alunos fizeram em média 02 disciplinas por semestre.

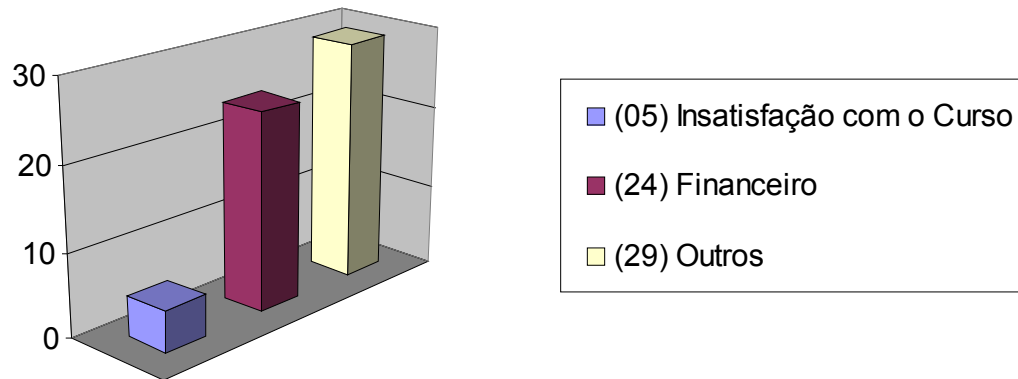
Tabela 02 – Ocupação e ociosidade das salas de aula no Campus de Encantado

Grau de Ocupação de Salas	2000 <sup>A</sup>	2000 B	2001 A	2001 B	2002 A	2002 B	2003 A	2003 B	2004 A	2004 B	2005 A	2005B
Nº de salas	6	6	6	6	6	6	8	8	14	14	14	14
Nº de salas ocupadas	8	8	10	10	13	14	17	18	19	18	18	18
Nº de alunos por sala	32	28	31	27	30	25	28	24	28	23	30	28
Capacidade das salas	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Taxa de Ocupação Salas	0,53	0,47	0,52	0,45	0,50	0,42	0,47	0,40	0,47	0,38	0,50	0,47

Ao analisar os números da tabela 02, constatou-se que há uma ociosidade por turma que fica em média em 50%, ou seja, pode-se colocar mais de 25 alunos por turma sem que haja a necessidade de abrir novas turmas e sem que se tenha que elevar os custos fixos de modo demasiado.

Gráfico 02 – Principais motivos do trancamento do curso de Administração

## Principais Motivos de Trancamento do Curso



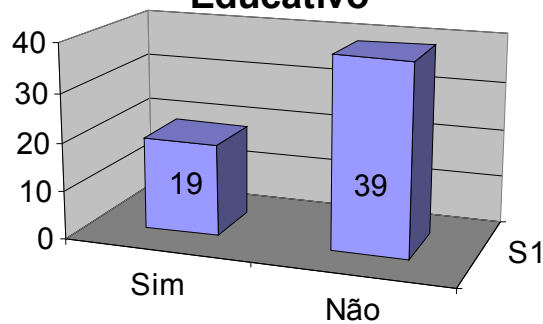
No gráfico 02 obteve-se os motivos de trancamento do curso, onde um expressivo número de ex-alunos (24) alegou que trancou o curso por não conseguir arcar com seu custo.

Como o questionamento dava ao respondente a opção de descrever quais os outros motivos (pergunta aberta) de trancamento do curso, relacionamos abaixo os mais citados pelos respondentes:

- Conflito entre horário de trabalho e de aula
- Mudança de emprego
- Muito tempo de duração do curso
- Nascimento de filho
- Não gostou do curso
- Não gosta de estudar, não é dedicado
- Construção da casa
- Incompatibilidade com o curso
- Problemas de saúde
- Distância do Campus

Gráfico 03 – Concessão do crédito faria com que voltasse a estudar

## Volta ao Curso havendo Crédito Educativo

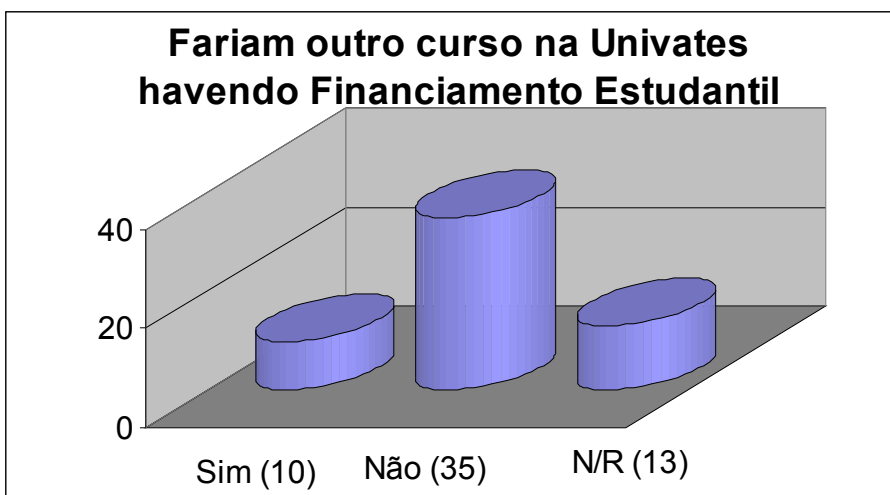


No gráfico 03 foi questionado aos ex alunos que havendo possibilidade de voltarem aos estudos com uma linha de financiamento estudantil os mesmos voltariam e concluiriam seus estudos, verificou-se que a grande maioria disse que não, e alegou que não iriam correr o risco de efetuar um endividamento desse porte.

Alguns também alegaram que possuem outras prioridades e que quando obtiverem uma condição financeira melhor poderão voltar a estudar.

Em contrapartida temos 19 respondentes que disseram que voltariam caso a linha de crédito fosse atraente.

Gráfico 04 – Estudaria outro curso com o crédito estudantil



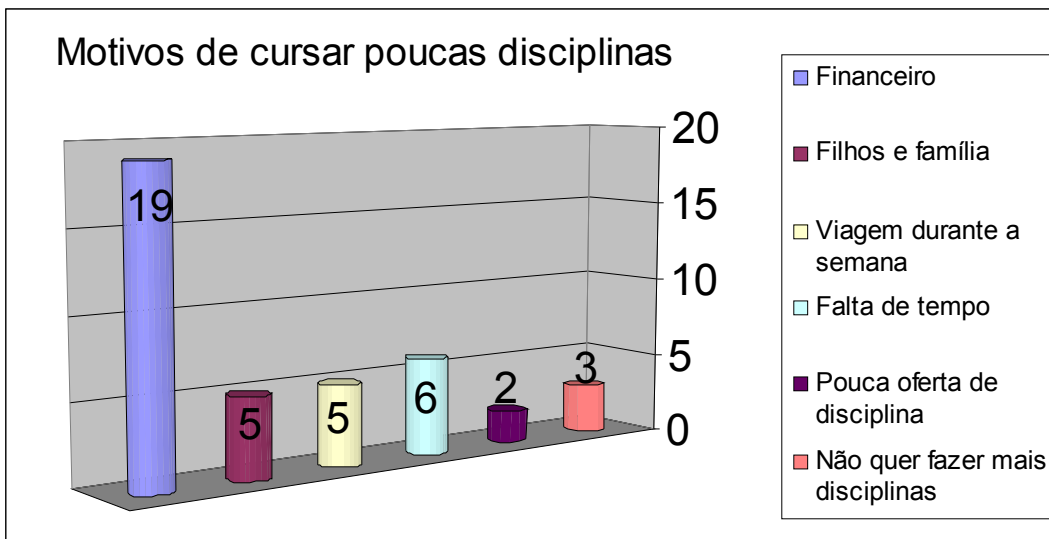
No gráfico 04 questionamos os ex alunos quanto à cursarem outro curso havendo esta linha de financiamento, 13 deles não responderam pois ficaram na dúvida se valeria a pena por não ser o curso que gostariam de fazer, somente 10 deles propuseram-se a cursar outro curso.

Também foi realizada uma pesquisa com alunos do Curso de Administração que constam no SAGU como ativos e que nos últimos 02 semestres fizeram 08 créditos ou menos.

No período da realização da pesquisa (semestre A de 2006) estavam matriculados no curso de Administração – Encantado 175 alunos, sendo que destes, 51 estavam cursando 08 créditos ou menos. Destes 51 alunos que estudam 02 disciplinas ou menos, conseguiu-se entrevistar 40 deles.

Gráfico 05 – Principal Motivo de fazer este nº de créditos

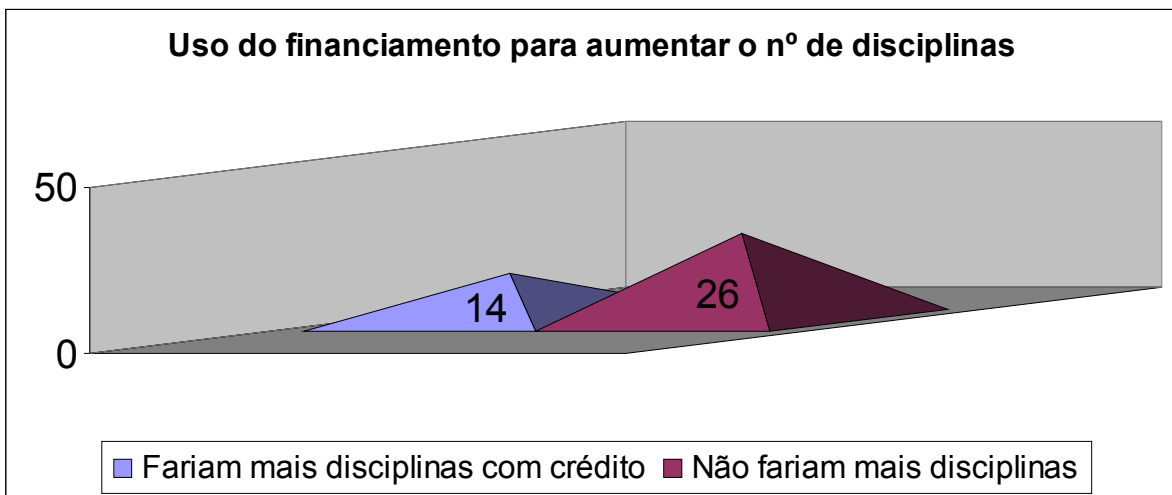




No Gráfico 05 os alunos foram questionados sobre os motivos de cursar 02 ou menos disciplinas, embora observadas 06 diferentes respostas, a grande constatação é de que se trata de uma questão financeira, ou seja, pela entrevista pode-se verificar que poderiam cursar mais disciplinas caso:

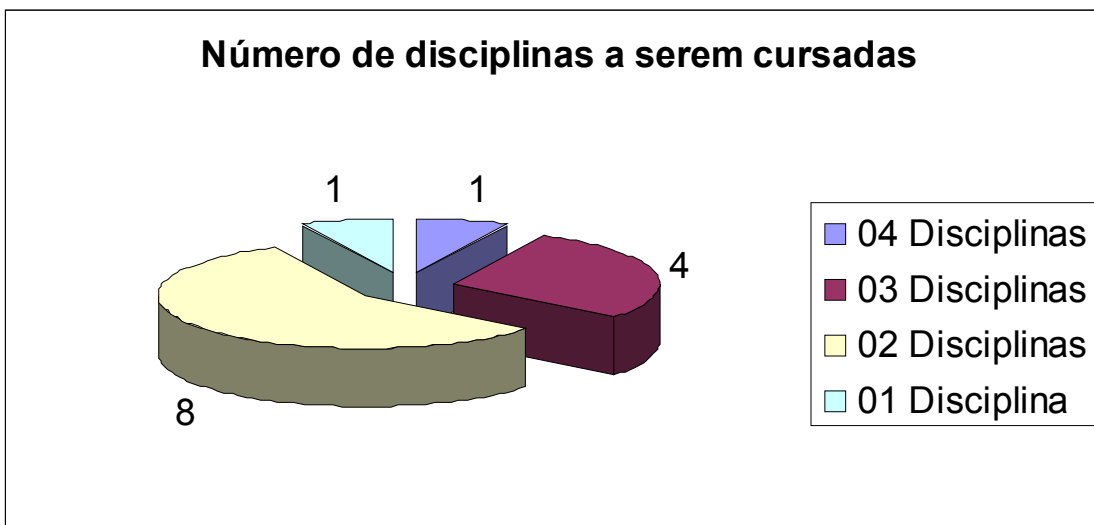
- Tivessem uma melhor condição financeira
- O valor das disciplinas fosse inferior ao atual
- Houvesse bolsa de estudos ou crédito educativo.

Gráfico 06 – Utilização de financiamento para o aumento do número de disciplinas



Quando explicado sobre a possibilidade de oferecimento de financiamento estudantil e questionados sobre cursarem mais disciplinas, conforme visto no Gráfico 06, dos 40 alunos que responderam à questão, 14 deles mostraram-se favoráveis a fazerem mais disciplinas sendo estas a mais com esta linha de financiamento.

Gráfico 07 – Número de disciplinas a serem cursadas com obtenção de financiamento



Após termos as respostas sobre o uso do financiamento para aumentar o número de créditos (Gráfico 06), questionamos os 14 alunos que responderam afirmativamente sobre o número de disciplinas que estariam propostos a estudar. As respostas estão dispostas no gráfico 07, onde teríamos uma forte concentração entre 02 e 03 disciplinas a serem cursadas por alunos.

## 5 Considerações Finais

Após todas essas etapas, pôde-se chegar a algumas considerações a respeito do assunto que, quer queiramos ou não, será cada vez mais discutido no meio acadêmico em função da necessidade que a grande maioria das pessoas tem, que é aumentar seu conhecimento pelo estudo, entretanto, nem todos podem pagar este custo.

Constatou-se que no curso de Administração Encantado tivemos uma evasão bastante elevada no período, onde os evadidos ficam em média 04 semestres estudando, fazem em média 09 disciplinas, e trancam o curso pelos mais diversos motivos, onde o que se destaca é o fator financeiro.

Outro aspecto que merece ser destacado é a ociosidade em sala de aula, que oscila em 50% em média em todo o período de análise. Ao trabalhar com a hipótese de inserção de alunos com uma modalidade diferenciada de financiamento estudantil, não acarretaria em custos maiores para a Univates.

Quanto aos alunos que cursam 08 créditos ou menos, sua grande maioria estuda menos por possuir menos condições financeiras, e pelo fato de cursarem menos disciplinas, avançam no curso de forma mais lenta e muitos deles acabam desistindo do curso.

Este trabalho possui entre suas limitações, o foco da demanda por uma linha diferenciada de crédito, faltando um cálculo do real custo do incremento destes alunos nas turmas, que passariam da média histórica de 30 alunos por turma para 44 alunos por turma. Como sugestões para um próximo estudo, a verificação de instrumentos que possam garantir uma adequada política de concessão de crédito e geração de ativos a longo prazo.

Finalizando, espera-se que este trabalho possa apresentar esclarecimentos sobre o assunto e que sirva de subsídio para novos estudos que devem ser realizados sobre o assunto, pois cada vez mais teremos alunos com dificuldades financeiras ingressando na Univates.

## **Bibliografia**

Assaf Neto, Alexandre. **Administração do Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 1997

BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GABRIEL, Sérgio. **Financiamento Estudantil: Uma contribuição para a solução da crise do ensino superior brasileiro**. *Boletim Jurídico*, Uberaba/MG, a. 4, nº 164. Disponível em: <<http://www.boletimjuridico.com.br>> Acesso em: 16 março. 2006.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípios de administração financeira**. 3ª ed. São Paulo: Harbra, 1987.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. São Paulo: Saraiva, 2001.

HELFERT, Erich A. **Técnicas de análise financeira**. 9 ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

O Estado de S.Paulo **Concessão de financiamento Estudantil - Geral - 23/07/2004 - Pág. A-10**

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE; Jeffrey F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

SANTOS, Gilberto José dos, MARION, José Carlos. **Administração de custos na agropecuária**. São Paulo: Atlas, 1993.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1998.

Zdanowicz, José Eduardo **Fluxo de Caixa**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1992

Zdanowicz, José Eduardo **Planejamento Financeiro e Orçamento**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1997