



Educação Financeira

nas escolas

8



Livro do Professor

**Educação
Financeira**
nas escolas

8

CONSULTORES ENVOLVIDOS NA ELABORAÇÃO DOS MATERIAIS

Adriana Almeida Rodrigues
André Furtado Braz
Bernardo Pareto Miller
Carlos Klimick
Gabriel do Amaral Batista
Guilherme de Almeida Xavier
Heloisa Padilha
Hilda Micarello
Laura Coutinho
Maria de Lourdes de Sá Earp
Maria Queiroga Amoroso
Maricy Correia
Rian Oliveira Rezende
Vera Rita Ferreira

REPRESENTANTES DO GRUPO DE APOIO PEDAGÓGICO

VALIDAÇÃO (2011)

Ministério da Educação

Sueli Teixeira Mello

Banco Central do Brasil

Alberto S. Matsumoto

Comissão de Valores Mobiliários

José Alexandre Cavalcanti Vasco
e Célia Maria S. M. Bittencourt

Ministério da Fazenda

Luciôla Maurício de Arruda

Superintendência de Seguros Privados

Alberto Eduardo Fernandes Ribeiro,
Ana Lúcia da Costa e Silva, Elder Vieira Salles,
Gabriel Melo da Costa

Superintendência Nacional de Previdência

Complementar

Patrícia Monteiro

Universidade Federal de Rondônia

José Lucas Pedreira Bueno

Instituto Federal de Educação, Ciência e

Tecnologia do Ceará

Julieta Fontenele Moraes Landim

Universidade de Brasília

Cleyton Hércules Gotijo

Colégio de Aplicação da UFRGS

Lúcia Couto Terra

Colégio Pedro II

Anna Cristina Cardozo da Fonseca
e Carmem Luisa Bittencourt
de Andrade da Costa

Conselho Nacional de Secretários de Educação

Roberval Angelo Furtado

União Nacional de Dirigentes

Municipais de Educação

Arnaldo Gonçalves da Silva de Mattoso

REVISÃO (2012/2013)

BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros S.A.

Rosa Maria Junqueira de Oliveira (in memorian),
José Alberto Netto Filho, Christianne Bariquelli e
Patrícia Quadros

AEF-Brasil

Alzira de Oliveira Reis e Silva

ATUALIZAÇÃO (2014)

Alzira Oliveira Reis e Silva (AEF-BRASIL)

Andiara Maria Braga Maranhão (SENACON/MJ)

Caroline Stumpf Buaes (Colaboradora, IMED/RS)

Christianne Bariquelli (BM&FBOVESPA)

Cristina Thomas de Ross (SEB/MEC)

Érica Figueira de Almeida Werneck (SENACON/MJ)

Fábio de Almeida Lopes Araújo (BACEN)

Julieta Fontenele Moraes Landim (IFCE)

Luciôla Maurício de Arruda (ESAF/MF)

Luis Felipe Lobianco (CVM)

Nayra Tavares Baptistelli (FEBRABAN)

Patrícia Cerqueira de Monteiro (PREVIC)

Paulo Alexandre Batista de Castro (SENACON/MJ)

Ronaldo Lima Nascimento de Matos (ESAF/MF)

Roque Antonio de Mattei (UNDIME)

Sueli Teixeira Mello (SEB/MEC)

Yael Sandberg Esquenazi (AEF-BRASIL)

ORGANIZAÇÃO

Didak Consultoria

Laura Coutinho

Linha Mestra

Heloisa Padilha

DESIGN GRÁFICO

Criação e Editoração Eletrônica

Peter de Albuquerque

Roberto Todor

Ilustração

André Luiz Barroso

Maria Clara Loesch Gavilan

PATROCÍNIO

BM&FBOVESPA S.A.

Bolsa de Valores, Mercadoria e Futuros



O Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) adota a Licença de Atribuição (BY-NC-ND) do Creative Commons (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/br/>) nos livros "Educação financeira nas escolas". São permitidos o compartilhamento e a reprodução, contanto que sejam mencionados os autores, mas sem poder modificar a obra de nenhuma forma, nem utilizá-la para fins comerciais.

Apresentação

Este livro é parte do Programa de Educação Financeira nas Escolas, uma iniciativa da Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF, que tem como objetivo oferecer ferramentas para uma pessoa planejar sua vida financeira de modo a realizar seus sonhos, o que passa por um processo de construção de estar no mundo de modo socioambientalmente responsável.

A ENEF, instituída pelo Decreto no 7.397, de 22 de dezembro de 2010, é resultado de um intenso trabalho de instituições do Estado e da Sociedade Civil, tendo como desencadeador da iniciativa o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC)¹.

Estudantes e professores financeiramente educados podem constituir-se em indivíduos crescentemente autônomos em relação a suas finanças e menos suscetíveis a dívidas descontroladas, fraudes e situações comprometedoras que prejudiquem não só sua própria qualidade de vida como a de outras pessoas².

Com a finalização do projeto piloto implementado no Ensino Médio, durante os anos de 2010 a 2011, chegou o momento de oferecer aos educandos do Ensino Fundamental significativas atividades relacionadas ao tema de educação financeira. Alinhado a esta perspectiva, a BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros coordenou a produção dos materiais didáticos voltados a este nível da Educação Básica contou com o envolvimento do Grupo de Apoio Pedagógico que assessora, quanto aos aspectos pedagógicos, o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) que promove a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), uma política do Estado Brasileiro.

As escolas têm como contribuir de forma significativa ao educar os alunos financeiramente, pois eles, por sua vez, levariam esse conhecimento para suas famílias em um efeito multiplicador.

Acredita-se que o uso deste livro poderá ser um significativo instrumento de aprendizagem para os educandos, na medida em que lançará as bases dos conceitos e comportamentos financeiros a serem crescentemente sistematizados, ano após ano.

Os representantes de todas as instituições envolvidas na concepção, execução e coordenação deste Programa desejam que os conhecimentos da Educação Financeira contribuam tanto para os educandos quanto para os professores em suas escolhas de vida.

1. O COREMEC é integrado pelo Banco Central do Brasil (BCB), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), pela Secretaria de Previdência Complementar (SPC), atual Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC), e pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e tem o propósito principal de promover a coordenação e o aprimoramento da atuação das entidades da administração pública federal que regulam e fiscalizam as atividades relacionadas à captação pública da poupança popular.

2. Documento Orientação para Educação Financeira nas Escolas, setembro de 2009. Anexo 4 do Plano Diretor da ENEF, aprovado pela Deliberação CONEF nº 2, de 05 de maio de 2011. (<http://www.vidaedinheiro.gov.br/docs/PlanoDiretorENEF1.pdf>).

Educação Financeira nas Escolas – Ensino Fundamental
1ª ed., 2014

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO BANCO CENTRAL DO BRASIL.

Educação financeira nas escolas: ensino fundamental: livro do professor / [elaborado pelo]
Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) – Brasília: CONEF, 2014.

63 p. : il. color. (Série Educação financeira nas escolas; v.8)

ISBN 978-85-99863-43-5

1- Educação financeira - estudo e ensino - 2. Finanças pessoais – estudo e ensino - I –
Comitê Nacional de Educação Financeira (Brasil) (CONEF) - II – Título III – Série.

CDD 332.04
CDU 64.011

Sumário

Parte I

Conceitos pedagógicos 8

1. Educação Financeira nas escolas – por quê? 8
2. Conceito de Educação Financeira 9
3. Modelo conceitual e objetivos 9
4. Princípios pedagógicos 16
5. O trabalho de 5º ao 9º ano 19
6. Orientações para aplicação do programa na escola 20
7. Avaliação da aprendizagem do aluno 21

Parte II

Apresentação do material didático 21

1. Orientações para planejamento das atividades 32
2. Conceitos de Educação Financeira e Atitudes Adequadas 34
3. Questões atitudinais e armadilhas psicológicas 41

Glossário 52

Referências Bibliográficas 56

Websites indicados 58

Anexo 1 60

Anexo 2 62

Prezado Professor,

Você está recebendo o Livro do Professor de Educação Financeira, que, juntamente com o Livro do Aluno, compõe o conjunto de materiais didáticos preparados especialmente para você trabalhar o tema com seus alunos.

O Livro do Professor está organizado em duas partes. A Parte I apresenta os conceitos pedagógicos que fornecem suporte ao programa de Educação Financeira nas escolas. A Parte II apresenta o Livro do Aluno, bem como os conteúdos de Educação Financeira abordados no material.

PARTE I - Conceitos pedagógicos

1. Educação Financeira nas escolas – por quê?

A entrada da Educação Financeira nas escolas se justifica por diversas razões fartamente apregoadas pelas nações estrangeiras que já acumulam experiência na área, dentre as quais se destacam os benefícios de se conhecer o universo financeiro e, utilizando-se desses conhecimentos, tomar decisões financeiras adequadas, que fortaleçam o comando autônomo da própria vida e, por extensão, do âmbito familiar e comunitário. A consciência dos estreitos laços entre o plano individual e o social, assim como do impacto de decisões tomadas no presente sobre os sonhos de futuro, foi, desde a década de 90, grandemente amplificada pela Ecologia, mas hoje já transborda para outras áreas, indicando que é preciso agir conjuntamente para ampliar as chances de que todos colham benefícios maiores e melhores no futuro.

Essas considerações iniciais até fazem pensar que um programa de Educação Financeira seja necessário apenas a partir da adolescência, mas há duas ótimas justificativas para que ele seja introduzido nas escolas desde o 1º ano do ensino fundamental. A primeira delas é que as avaliações de iniciativas de educação financeira desenvolvidas em outros países indicam que quanto mais cedo o programa começa, melhor os resultados alcançados. A segunda justificativa se baseia no fato de que uma pessoa financeiramente educada significa muito mais do que dominar conceitos complexos, como juros, inflação e orçamento; mais do que isso, significa ter comportamentos que permitem levar a vida de modo financeiramente saudável. Os exemplos disso, como você verá nos materiais desse programa, são inúmeros: saber esperar o melhor momento de se fazer uma despesa, ser organizado, metódico e determinado, ter clareza para distinguir o que é desejo e o que é necessidade etc. Esses comportamentos se desenvolvem com muito mais propriedade em crianças do que em jovens e em adultos. Nas fases posteriores à infância, muitas atitudes indesejadas já podem ter se consolidado e é mais difícil desconstruí-los e depois reconstruí-los adequadamente.

2. Conceito de Educação Financeira

O conceito de Educação Financeira adotado neste programa é o indicado pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico): um processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, a ser desenvolvido por meio de três vertentes – Informação, Formação e Orientação. Nas escolas da Educação Básica, porém, somente as duas primeiras serão abordadas, já que as ações relativas à vertente Orientação, que trata dos produtos financeiros, referem-se especificamente ao público adulto. Além disso, por se tratar de crianças e adolescentes muito jovens é necessário dar-se maior ênfase à formação do que à informação.

Por Informação entende-se o provimento de fatos, dados e conhecimentos específicos para permitir boas escolhas financeiras e para compreender as consequências de tais escolhas.

A vertente Formação do processo refere-se, no caso de alunos do Ensino Fundamental, ao desenvolvimento dos valores e das competências necessárias para entender termos e conceitos financeiros elementares por meio de ações educativas que preparem as crianças para empreender projetos individuais e sociais. Informações podem ser inúteis se não estiverem acompanhadas de ferramentas mentais que permitam operá-las, isto é, selecionar e aplicar as que são apropriadas para uma determinada situação. Da mesma forma, valores como transparência, cooperação, respeito e responsabilidade precisam ser aplicados às informações desde a tenra idade para que o uso destas seja sempre ético.

3. Modelo conceitual e objetivos

Como a Educação Financeira nesse programa é inteiramente comprometida com o estar no mundo, o modelo conceitual adotado se baseia na premissa de que o cotidiano acontece sempre em um espaço e um tempo determinados. Por isso, é importante que seja estudada segundo as dimensões espacial e temporal. Na dimensão espacial, os conceitos da Educação Financeira são tratados tomando-se como ponto de partida o impacto das ações individuais sobre o contexto social, ou seja, das partes com o todo e vice-versa. Esta dimensão compreende ainda

os níveis individual, local, regional, nacional e global, que se encontram organizados de modo inclusivo. Na dimensão temporal, os conceitos são abordados a partir da noção de que as decisões tomadas no presente podem afetar o futuro. Os espaços são atravessados por essa dimensão que conecta passado, presente e futuro numa cadeia de inter-relacionamentos que permitirá perceber o presente não somente como fruto de decisões tomadas no passado, mas também como o tempo em que se tomam certas iniciativas cujas consequências e resultados – positivos e negativos – serão colhidos no futuro. A Figura 1 ilustra como se relacionam os níveis da dimensão espacial entre si e com a dimensão temporal que os atravessa.

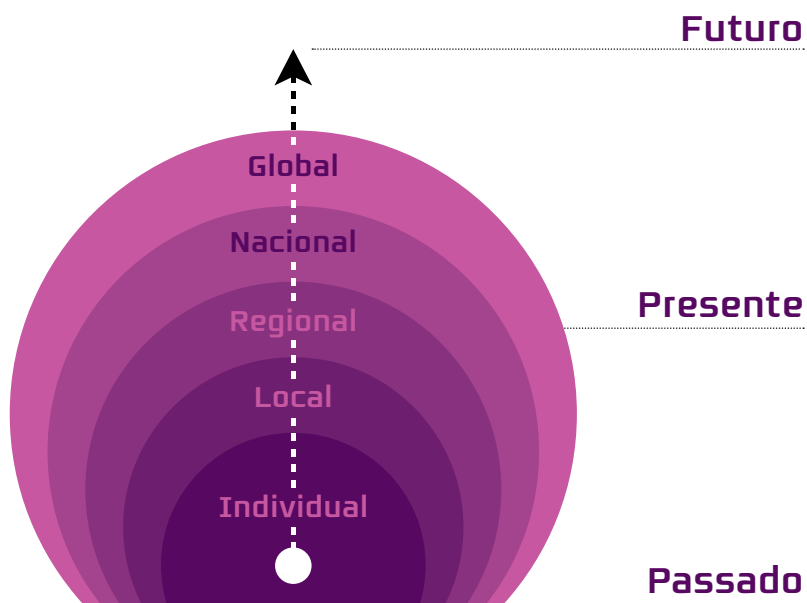


Figura 1. Dimensões espacial e temporal da Educação Financeira.

Tendo sido definidas as dimensões espacial e temporal, cabe agora traçar objetivos de inserção da Educação Financeira nas escolas que se relacionam a cada uma delas, para que a teia conceitual pedagógica possa ir sendo vislumbrada com clareza e consistência.

Os objetivos que se voltam para a dimensão espacial procuram apontar para dois movimentos distintos, a saber, circunscrição e mobilidade.

De um lado, há o fato de que em certas circunstâncias é preciso ater-se a um determinado espaço. É desejável que cada indivíduo cuide de sua vida financeira de modo adequado para que suas obrigações não atinjam outras pessoas, ou seja, é necessário ficar circunscrito ao espaço individual. Da mesma forma, um país não deveria causar danos ambientais e apresentar a conta ao resto do planeta, isto é, um problema nacional desse tipo deveria ser solucionado no próprio nível nacional, e não no global.

Contudo, se, por outro lado, as pessoas transitarem exclusivamente em seus restritos espaços individuais não conseguirão sentir-se parte dos espaços sociais mais abrangentes. Isso significa que é preciso compreender as diversas inter-relações dos níveis de organização social, por exemplo, a reunião de esforços individuais em torno de projetos que beneficiem a comunidade ou a cooperação entre estados e municípios para se atingir alguma meta nacional. A compreensão dessas inter-relações é ingrediente essencial para o exercício da cidadania e da responsabilidade social, que, por sua vez, oferecem sustento seguro para a democracia.

Assim, os dois movimentos – circunscrição e mobilidade – se complementam para permitir adequada atenção tanto aos assuntos de natureza individual quanto às necessárias conexões entre indivíduo e sociedade, em prol de projetos que beneficiem a ambos.

Os quatro objetivos a seguir relacionam-se à dimensão espacial da Educação Financeira. Contudo, vale ressaltar que, em se tratando de crianças e de jovens adolescentes, os objetivos são trabalhados em níveis elementares, os quais servem de alicerce para as construções mais complexas que se seguirão nos anos escolares subsequentes.

Objetivo 1 - Formar para a cidadania

A cidadania é uma articulação dos direitos e deveres civis, políticos e sociais (Marshall, 1967). Ser cidadão, portanto, é ter direito de usufruir várias possibilidades que a vida oferece, tais como liberdade, igualdade, propriedade, participação política, educação, saúde, moradia, trabalho, dentre outras. Ser cidadão é ser responsabilmente ativo na sociedade, protagonizando a construção da democracia. Nessa linha, Perrenoud (2002) indica que ensinar direitos e deveres sem a vivência de ações concretas e sem uma mudança de pensamento não é suficiente para se formar cidadãos. É necessário o exer-

cício contínuo da cidadania, ingrediente indispensável da construção de uma sociedade democrática e justa. A Educação Financeira tem como principal propósito ser um dos componentes dessa formação para a cidadania.

Objetivo 2 - Ensinar a consumir e a poupar de modo ético, consciente e responsável

O consumo é tratado como um direito, e todos, indistintamente, são estimulados a consumir, independentemente de sua condição para tal. No passado, o consumo voltava-se para bens sólidos e duráveis. Atualmente, segundo Bauman (2007), verifica-se uma instabilidade dos desejos aliada a uma insaciabilidade das necessidades, pela consequente tendência ao consumo instantâneo, bem como a rápida obsolescência dos objetos consumidos. Esse ambiente é desfavorável ao planejamento, ao investimento e ao armazenamento de longo prazo.

O consumo em níveis adequados é imprescindível para o bom funcionamento da economia, a questão é torná-lo uma prática ética, consciente e responsável, equilibrada com a poupança. Consumo e poupança configuram-se como “atitudes responsáveis” ao levar em conta os impactos sociais e ambientais.

Deve-se procurar, assim, não transbordar problemas financeiros para o outro, não comprar produtos advindos de relações de exploração ou de empresas sem comprometimento socioambiental, reduzir o consumo desnecessário, ampliar a longevidade dos produtos possuídos, reduzir a produção de lixo e doar objetos úteis não desejados.

Consumir e poupar com consciência e responsabilidade, com uma clara preocupação com o outro e com as consequências das decisões tomadas, traduzem o compromisso ético da cidadania.

Objetivo 3 - Oferecer conceitos e ferramentas para a tomada de decisão autônoma baseada em mudança de atitude

À nossa volta, atualmente, circula uma quantidade excessiva de informações e de signos (inclusive financeiros), muitas vezes descontextualizados e incompreensíveis para muitas pessoas. A compreensão da linguagem do mundo financeiro, por meio de um programa educativo, possibilita ao indivíduo obter as informações necessárias

para que tome suas decisões de modo autônomo, embora já se saiba que nem toda decisão é tomada com base em informações. Na verdade, estudos de psicologia econômica indicam a concorrência de variáveis de ordem emotiva nas decisões de ordem financeira (Ferreira, 2007).

Outro benefício advindo da Educação Financeira consiste no julgamento crítico que se pode aprender a fazer em relação à publicidade, isso porque uma sociedade marcada pelo consumismo se caracteriza em estimular a depreciação e a desvalorização dos produtos depois de estes terem sido adquiridos. Essa é a cultura do excesso e da frustração, que aposta na irracionalidade dos consumidores e não nas suas estimativas sóbrias e bem informadas, ou seja, estimula emoções que levam ao consumo impetuoso, em vez de cultivar o uso da razão. O campo da publicidade procura aumentar a eficiência das mensagens de consumo e provocar o desejo de adquirir determinados produtos. Ao aprender a fazer uma leitura crítica de mensagens publicitárias a respeito de produtos de consumo, aí incluídos os bens e serviços financeiros, as pessoas se tornam equipadas para tomar decisões de modo autônomo, isto é, consciente das pressões externas e mais de acordo com suas reais necessidades.

Com a introdução da Educação Financeira nas escolas, espera-se que os indivíduos e as sociedades tenham condições de moldar seu próprio destino de modo mais confiante e seguro e que deixem de ser beneficiários passivos de programas econômicos e sociais para se tornarem agentes de seu próprio desenvolvimento.

Objetivo 4 - Formar multiplicadores

A implantação da Educação Financeira pretende colaborar para uma formação mais crítica de crianças e jovens que podem ajudar suas famílias na determinação de seus objetivos de vida, bem como dos meios mais adequados para alcançá-los. Dados do final da década de 2000 (Data Popular, 2008) apontam clara associação entre o comportamento financeiro individual e o familiar. Famílias gastadoras geram filhos gastadores, da mesma forma que filhos poupadores vêm de famílias poupadoras. A tendência gastadora talvez possa ser controlada através de conhecimentos levados pelos alunos para suas famílias. Assim, o público beneficiário da Educação Financeira não se restringe ao público escolar, mas, através dele, atinge-se um número muito maior de pessoas, ampliando essa disseminação de

conhecimentos extremamente útil para a vida na sociedade atual. Dessa forma, promove-se o trânsito de informações pelos distintos níveis espaciais, dos mais próximos aos mais distantes, num ótimo exemplo de que boas práticas e ideias devem transgredir os limites espaciais e circular livremente.

Os objetivos 5 e 6 abaixo relacionam-se à dimensão temporal e se encontram voltados para as articulações entre o passado, o presente e o futuro. A Educação Financeira mostra que o presente contém situações que são o resultado de decisões tomadas no passado. Do mesmo modo, no futuro serão vistas as consequências das ações realizadas no presente.

Objetivo 5 - Ensinar a planejar a curto, médio e longo prazos

A falta de planejamento e a sensação de que o presente não se relaciona com o passado nem com o futuro fazem com que o tempo seja pulverizado numa multiplicação de “eternos instantes” acidentais e episódicos.

A Educação Financeira intenciona conectar os distintos tempos, conferindo às ações do presente uma responsabilidade pelas consequências do futuro. Para se alcançar determinada situação, é necessário um planejamento que contemple distintas etapas de execução, envolvendo priorizações e renúncias que não seriam cogitadas pelo pensamento exclusivo do presente. No caso das séries iniciais do Ensino Fundamental, os alunos experimentam majoritariamente o planejamento de situações de curto prazo, mas são também estimulados a imaginar ações e suas respectivas repercussões no médio e longo prazos mesmo que só o façam qualitativamente, ou seja, sem uma quantificação precisa dos tempos futuros.

Objetivo 6 - Desenvolver a cultura da prevenção

A expectativa de vida aumentou, e o ser humano passa, hoje, mais tempo na condição de aposentado do que no passado recente. Esse aumento, em termos nacionais, constitui um quadro financeiro delicado, uma vez que a pessoa deverá sobreviver com os recursos da aposentadoria por um período mais longo, o que requer um planejamento desde cedo.

Além desse quadro, é prudente planejar pensando nas intempéries da vida. Ninguém está isento de enfrentar situações adversas e inesperadas que, por vezes, exigem o dispêndio de uma quantidade de dinheiro não prevista no orçamento. Para garantir maior tranquilidade diante de tais situações é preciso conhecer progressivamente, conforme a idade o permita, o leque de opções disponíveis, tais como evitar desperdícios, guardar dinheiro, contratar ou não os seguros, os investimentos ou ainda planos de previdência (pública ou privada)”.

Conquanto os alunos mais jovens estejam distantes de algumas dessas opções, é importante plantar as bases da prevenção, o que se faz por meio de um trabalho sistemático de construção do cuidar do que é valioso para si próprio e para a sociedade.

É aqui oportuna a distinção entre “conhecimento social” e “conhecimento lógico” para que se esclareça como os conceitos de Educação Financeira muitas vezes associados à vida adulta poderão fazer parte da vida infantil. O conhecimento social se refere àquele que se limita a promover familiaridade com determinadas palavras ou termos, ou seja, empresta-lhes um significado inicialmente vago, mas já suficiente para alocá-los em categorias amplas. Por exemplo, uma criança, desde a tenra idade, é capaz de relacionar a palavra “salário” a dinheiro, mesmo que não tenha o menor acesso à composição do salário e às suas relações com tantas outras variáveis como inflação, impostos ou aposentadoria. Da mesma forma, essa criança pode ser capaz de contar até 100 e de ler os números de quatro dígitos que se referem ao seu endereço residencial, sem que necessariamente compreenda que 100 é igual a 10 vezes 10 e que, ao mesmo tempo, é o dobro de 50 e a décima parte de 1.000. Em outras palavras, no que se refere a temas do cotidiano – que é o foco de estudo da Educação Financeira neste programa –, não é preciso aguardar que uma criança seja madura o suficiente para compreender um determinado conceito em toda a sua complexidade lógica. Antes, é mesmo desejável que tenha oportunidades específicas para entrar em contato com os mais variados aspectos do dia a dia de sua vida familiar e do seu entorno para que possa construir os necessários conhecimentos sociais sobre os quais se assentará a sistematização dos conhecimentos lógicos formais dos anos subsequentes. É esse o caminho que o programa de Educação Financeira percorre ao longo dos anos escolares que compõem a Educação Básica.

4. Princípios pedagógicos

O programa de Educação Financeira, com seus materiais didáticos, foi concebido a partir de dois pilares pedagógicos que o sustentam: foco na aprendizagem e religação dos saberes.

4.1. Foco na aprendizagem

O Art. 13, inciso II, da LDB (Lei nº 9.394/96), que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, reza que cabe aos docentes “zelar pela aprendizagem dos alunos”. Tal dispositivo indica que o conceito de ensino encontra-se atrelado ao de aprendizagem. Em outras palavras, não se poderia mais falar que “a aula foi excelente, o aluno é que não aprendeu”, porque o ensinar passa a estar profundamente comprometido com o aprender.

É nesse contexto que o trabalho a partir de competências galga um patamar de apreciável importância, por ser um instrumento que se conecta estreitamente à aprendizagem do aluno. Assim, quando ele se engaja em uma atividade que foi concebida como oportunidade de exercício de uma dada competência significa que irá acionar os conhecimentos necessários para lidar com as múltiplas e variadas situações financeiras da vida cotidiana. É certo que para acionar conhecimentos é preciso que, antes, o aluno deles se aproprie. O diferencial do ensino com foco no desenvolvimento de competências é que tais conhecimentos são apresentados dentro de um contexto no qual o aluno se reconhece e pode, assim, construir as relações e significados necessários para aprender.

O elenco de competências trabalhadas junto aos alunos ao longo do estudo dos conceitos de Educação Financeira encontra-se diretamente ancorado nos objetivos. O Quadro 1 apresenta a conexão entre objetivos espaciais, objetivos temporais e competências.

Objetivos		Competências	
Objetivos espaciais	Ob1	Formar para a cidadania	Debater direitos e deveres
	Ob2	Ensinar a consumir e a poupar de modo ético, consciente e responsável	Participar de decisões financeiras social e ambientalmente responsáveis
			Distinguir desejos e necessidades de consumo e poupança no contexto do projeto de vida familiar
	Ob3	Oferecer conceitos e ferramentas para tomada de decisão autônoma baseada em mudança de atitude	Ler e interpretar textos simples do universo da Educação Financeira
			Ler criticamente textos publicitários
Participar de decisões financeiras considerando necessidades reais			
Ob4	Formar multiplicadores	Atuar como multiplicador	
Objetivos temporais	Ob5	Ensinar a planejar a curto, médio e longo prazos	Elaborar planejamento financeiro com ajuda
	Ob6	Desenvolver a cultura da prevenção	Cuidar de si próprio, da natureza e dos bens comuns considerando as repercussões imediatas de ações realizadas no presente
Cuidar de si próprio, da natureza e dos bens comuns considerando as repercussões futuras de ações realizadas no presente			

Quadro 1. Relação entre objetivos espaciais, objetivos temporais e competências.

A partir do Quadro 1 foi criado o Decágono de Competências (Figura 2) – o principal instrumento para se manter o compromisso com a aprendizagem do aluno – que ilustra as múltiplas relações das competências entre si.

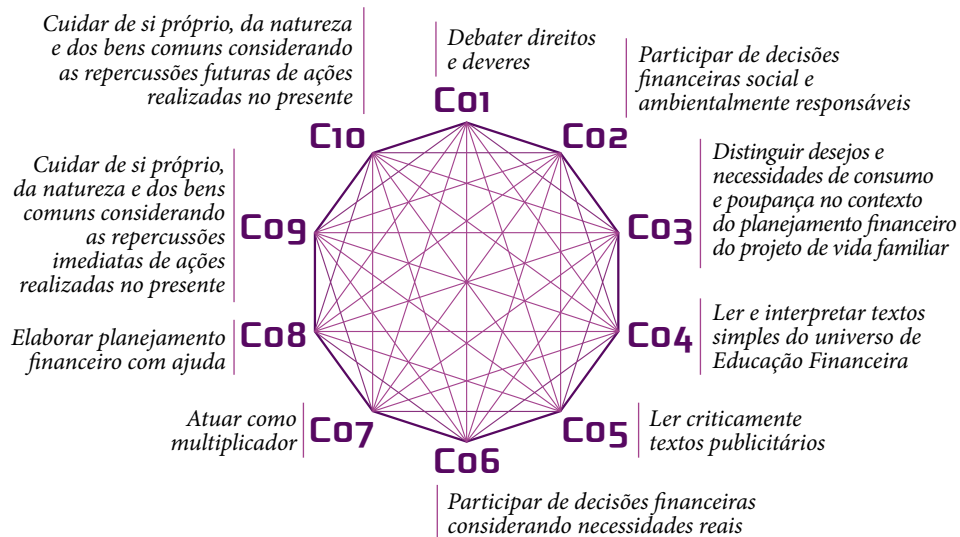


Figura 2. Decágono de Competências

4.2. Religação dos saberes

A Educação Financeira promove um diálogo articulador entre as áreas do conhecimento porque entende que são necessárias contribuições de várias delas para que vicejem conceitos e comportamentos financeiros saudáveis. Daí a indicação de que a Educação Financeira seja introduzida na escola como um tema que transite com desenvoltura entre as referidas áreas, guardando-se o cuidado de se adequar o nível de complexidade de acordo com a faixa etária dos alunos.

Sendo assim, o programa foi concebido para ser utilizado por quaisquer professores independentemente de sua especialidade porque se entende que a natureza da Educação Financeira não pode ser disciplinar. Ela navega por meio de diálogo entre as áreas do conhecimento, delas tomando emprestados conceitos, procedimentos, ferramentas ou aplicações. Na verdade, espera-se que os professores ministrem aulas de Educação Financeira por meio de sua porção cidadã, mais do que pelo concurso de sua especialidade docente, já que o programa se destina a educar para a vida financeira real que todos enfrentarão de modo pleno na fase adulta.

O termo “religação dos saberes” foi cunhado por Morin (1998) em encontro realizado por encomenda do governo francês, que à época buscava encorajar maneiras de conjugar os conhecimentos em torno dos problemas essenciais da humanidade e de lidar com a fragmentação dos saberes, compartimentados em disciplinas diversas e inseridos em múltiplas realidades. Se no passado distante as ciências se fundiam e se nos séculos que se seguiram à antiguidade clássica foram lentamente se destacando umas das outras até causar a separação que marca a disciplinaridade da era moderna, agora é chegado o tempo de restabelecer o necessário diálogo entre elas.

Além disso, a complexidade dos fenômenos do mundo atual não pode ser compreendida por ciências isoladas e a Educação Financeira pode ao mesmo beneficiar-se e contribuir para tal diálogo, já que seus conteúdos extrapolam os limites do mundo financeiro e invadem os conteúdos escolares.

5.0 trabalho de 5º ao 9º ano

Os estudos sobre diversas experiências internacionais confirmam que os alunos aprendem melhor com situações do cotidiano ou situações em que eles possam interagir. Para atender a essa premissa os livros de 5º ao 8º ano foram criados com uma abordagem lúdica que privilegia a participação ativa dos alunos e o livro do 9º ano apresenta os conceitos simulando o mundo virtual que encanta os alunos.

Os conceitos financeiros foram trabalhados tendo como pano de fundo narrativas imaginárias. Essa estratégia favorece um envolvimento maior dos alunos, pois está alinhada à linguagem dessa faixa etária.

O livro pode ser utilizado pelo professor de qualquer matéria. O professor pode aproveitar para enriquecer o material acrescentando atividades específicas da sua disciplina. Por exemplo, em Língua Portuguesa, o livro traz oportunidades interessantes para se trabalhar a competência de leitura dos alunos, como também o conceito de autoria, pedindo aos alunos que criem alternativas diferentes para as histórias. Na disciplina de Matemática, o livro possibilita que o trabalho privilegie o caráter construtivo do conhecimento matemático permitindo ao aluno compreender e transformar sua realidade, desenvolver a capacidade de observar, estabelecer relações, argumentar

matematicamente e a relacionar observações do mundo real com representações (esquemas, tabelas, figuras, escritas numéricas) e relacionar estas representações com princípios e conceitos matemáticos.

6. Orientações para aplicação do programa na escola

Para se aplicar o programa na escola, sugere-se que seja feito um planejamento anual para cada uma das séries com as indicações necessárias de quem, quando e o quê será trabalhado. Recomenda-se que tal planejamento seja elaborado de forma participativa para que os professores possam se articular entre si.

Por seu compromisso de ajudar os alunos a compreender a organização social em torno do mundo financeiro e de prepará-los para usufruir os benefícios de tal organização, o programa procura valorizar a participação do aluno no processo de aprendizagem, tanto trazendo situações de sua própria vida quanto oferecendo oportunidades de se tomar decisões de modo autônomo. A autonomia floresce nas oportunidades de debate, nas quais o aluno aprenderá a defender seus pontos de vista e, ao mesmo tempo, a acolher e apreciar outros, distintos dos seus próprios.

Isso dito, sugere-se que o trabalho de Educação Financeira dê voz aos alunos e estimule-os a pensar de maneira própria, com capacidade para criar, concordar e discordar. A articulação dos alunos em trabalho grupal cooperativo ganha, assim, especial importância na sala de aula, por promover maior retenção de conhecimentos. O papel do professor nesse cenário é o de promover a interação grupal a partir, principalmente, do respeito mútuo. Trabalhar para a autonomia dos alunos não significa deixá-los à deriva, mas saber quando intervir com ações orientadoras e esclarecedoras quando as dificuldades surgirem.

O trabalho grupal organiza melhor as aprendizagens quando seguido de momento coletivo em que os vários grupos confrontam seus pontos de vista sob a batuta do professor. É nesse momento que o conhecimento se consolida, alimentado pela multiplicidade dos pontos de vista e, assim, poderá servir de suporte seguro para a construção de uma vida financeira saudável.

7. Avaliação da aprendizagem do aluno

A Resolução CNE/CEB nº 4/2010, que define as diretrizes curriculares nacionais gerais para a Educação Básica, determina que “a avaliação da aprendizagem deve ser um ato reflexo de reconstrução da prática pedagógica”, ou seja, os resultados apresentados pelos alunos precisam reverter sobre o planejamento da ação pedagógica subsequente.

A avaliação da aprendizagem do aluno – Programa de Educação Financeira do Ensino Fundamental – foi definida a partir dessa orientação e, também, em função dos resultados positivos obtidos pela avaliação de impacto aplicada no projeto piloto do Programa de Educação Financeira nas Escolas de Ensino Médio, em 2010 e 2011, com 26.000 alunos. Foi demonstrado que os alunos que passaram pelo Programa aumentaram seus conhecimentos sobre Educação Financeira e criaram atitudes que fornecem boa base para uma vida financeira saudável.

Para definir como seria a avaliação de aprendizagem do aluno no Programa do Ensino Médio, foram utilizados os resultados de um estudo realizado no Reino Unido (2006) a respeito de experiências britânicas com programas de Educação Financeira, que apontou que a prática de autoavaliação foi a melhor maneira de se promover a avaliação da aprendizagem. Os dados indicaram, ainda, que tal prática forneceu ao educando crescente autonomia e controle de sua aprendizagem, o que comprovou ser bastante positivo e motivador para que se tornasse um estudante independente. Alunos autônomos se tornam adultos igualmente autônomos e, por conseguinte, social e ambientalmente responsáveis.

Em vista dessas considerações, a recomendação é que os professores promovam frequentes conversas com a turma sobre o processo de aprendizagem, de modo que cada aluno tenha a oportunidade de pensar, de modo autoavaliativo, se e como está aprendendo os comportamentos e conhecimentos mais importantes do Programa.

PARTE II - Apresentação do Material didático

O Livro do Aluno de Educação Financeira do 8º ano propõe a realização de uma dinâmica, como estratégia para trabalhar os conceitos de Educação Financeira, ao longo de seis “encontros”. Entre os encontros estão previstas tarefas que têm como objetivo mostrar a aplicabilidade dos conhecimentos de Educação Financeira no dia a dia dos alunos. No final de todos os encontros, uma última tarefa é proposta como fechamento do Livro.

A dinâmica é apresentada por meio de uma história, cujo tema é o turismo. A história acontece na época da alta temporada do turismo, o que mobiliza diferentes grupos, chamados agentes, por serem os responsáveis pelas ações que movimentam a dinâmica. Os alunos são divididos em grupos. Cada grupo controla as ações de um determinado agente. A interação entre os agentes acontece a partir de regras.

O Professor pode optar por não realizar a dinâmica e trabalhar os conceitos de Educação Financeira pedindo aos alunos para lerem a história e realizarem as tarefas. Nesse caso, os alunos não precisam ler as partes referentes à dinâmica.

Regras da dinâmica


As regras da dinâmica se dividem em: regras de interação e regras que permitem vivenciar conceitos financeiros.

A) Regras de Interação

As regras de Interação consistem em regras que organizam as interações entre os agentes e os ganhos ou perdas de pontos decorrentes dessas interações.

- 1) A turma é dividida pelo professor em 8 grupos.
- 2) Cada grupo recebe um agente. No Livro do Aluno é apresentada a descrição, a função e as opções de foco para cada agente.

- 3) O grupo recebe uma ficha, onde deve escrever os dados de seu agente. No Anexo 1 do Livro do Professor está a Ficha do Agente para ser copiada e distribuída para cada grupo. No Livro do Aluno – Anexo 1: Ficha do agente –há um modelo da Ficha de agente.
- 4) Os oito agentes que fazem parte da dinâmica são agrupados dois a dois em categorias de acordo com a atividade que realizam. São elas:
 - Categoria PARTICIPAÇÃO: os que viajam.
 - Agentes: Primeiro Grupo de Turistas/Segundo Grupo de Turistas.
 - Categoria EXECUÇÃO: oferecer bens e serviços para que a viagem seja a melhor possível.
 - Agentes: Agência de Viagens/Comércio Local
 - Categoria RECEPÇÃO: voltados para receber os turistas que chegam à cidade.
 - Agentes: Hotel/Secretaria Municipal de Turismo.
 - Categoria EMPRÉSTIMO: oferecem empréstimos ou financiamentos para compras a prazo com juros.
 - Agentes: Banco Comercial/Financeira
- 5) Cada grupo escolhe dentre as duas opções disponíveis qual será o foco do seu agente. As opções de foco são apresentadas no Livro do Aluno. O foco representa os objetivos e interesses do agente, portanto deve ser escolhido com cuidado. Em cada encontro o grupo traçará seus objetivos de interação a partir do foco estipulado para o agente.
- 6) A cada encontro, o grupo deverá ler no Livro do Aluno o contexto em que o agente se encontra.
- 7) Para atingir o objetivo os grupos interagem entre si fazendo propostas.
- 8) As propostas podem ser de dois tipos: de exigência – é direta e firme; não supõe parceria; ou de cooperação – envolve uma parceria, um trabalho que as duas organizações farão juntas. Durante a interação, o grupo que faz a proposta é chamado de proponente e o grupo que a recebe é chamado de recebedor.

- 
- 9) O grupo receptor tem a opção de pedir ao proponente uma atividade chamada de encomenda, a qual consiste em uma tarefa que o proponente terá que entregar para que sua proposta seja aceita. A única forma de um grupo perder pontos durante a dinâmica é se sua encomenda for recusada. O pedido de uma encomenda é uma ação estratégica do grupo receptor, porque pode afetar a pontuação recebida na interação. Se o grupo proponente fizer uma proposta de exigência e falhar no atendimento da encomenda solicitada pelo grupo receptor, ele perderá 2 pontos. Essa estratégia do grupo receptor de pedir uma encomenda ao proponente que fez uma proposta de exigência pode ser válida se o grupo proponente estiver muito a frente em pontos, com chances de ganhar a dinâmica. Por outro lado, se o grupo receptor recebeu uma proposta de cooperação ele pode solicitar uma encomenda, porque se ela for aceita, ambos, proponente e receptor, ganham mais pontos do que se a proposta for aceita sem encomenda. Contudo, se a encomenda for reprovada pelo professor então ambos os grupos, proponente e receptor, perdem pontos.
 - 10) O Professor é o juiz das encomendas. Caso o grupo receptor tenha proposto uma encomenda, o professor deve analisar tanto a encomenda pedida quanto o material produzido pelo grupo proponente que a entregou e dizer se estão adequados ou não.
 - 11) A pontuação que cada grupo recebe a partir das interações, com aceite ou recusa de propostas e/ou encomendas, é predefinida segundo as regras estipuladas no Diagrama 1, também presente no Livro do Aluno. Conforme pode ser visto no Diagrama 1, a pontuação recebida varia de acordo com o tipo de proposta feita, se de exigência ou cooperação.
 - 12) Cada grupo deve anotar a proposta que realizou e a que recebeu em suas fichas, juntamente com a pontuação obtida.
 - 13) Cada agente deve realizar cinco propostas, que podem ser escolhidas da seguinte forma: três de cooperação e duas de exigência, ou duas de cooperação e três de exigência.
 - 14) Quando um grupo completar cinco propostas feitas e cinco recebidas ele não poderá mais realizar ou receber nenhuma proposta. Cada grupo pode realizar no máximo duas propostas para a mesma organização. Por exemplo, se o grupo Empresa já fez duas propostas para o grupo Banco, deverá escolher outro para sua próxima proposta.


- 15) Vence a dinâmica o grupo que ao final dos seis encontros estiver com o maior saldo de pontos em seu orçamento.

B) Regras que permitem vivenciar conceitos financeiros

A cada encontro um ou mais conceitos são apresentados. Os conceitos financeiros são trabalhados de forma cumulativa, portanto no terceiro encontro continuam valendo as regras do primeiro e do segundo, e assim por diante. As exceções são o terceiro e o quinto encontros, que propõem o rodízio de agentes entre os grupos. A atividade está organizada em fases em função dos rodízios que serão feitos. A cada fase cada grupo deverá participar com um agente diferente. A fase 1 corresponde aos encontros 1 e 2; a fase 2 aos encontros 3 e 4; a fase 3 aos encontros 5 e 6. Assim, cada grupo de alunos terá a oportunidade de acompanhar a história por um novo ângulo, enriquecendo sua visão sobre como os diferentes agentes se relacionam – o que lhes dará uma visão do todo, contribuindo para suas competências de planejamento e negociação.

1º encontro – Orçamento. Conhecimento básico em Educação Financeira é o gerenciamento de um orçamento, controlando as entradas e saídas de recursos. Cada agente tem um orçamento de pontos, com uma coluna de entrada (receita) de pontos e outro de saída (despesa) e o saldo. Os pontos representam os recursos do agente. Os grupos ganham pontos sendo bem-sucedidos em suas propostas e encomendas, e os perdem quando falham nas encomendas. Cada grupo começa com um saldo de 50 pontos, conforme este for crescendo a cada encontro o agente sobe de titulação, conforme explicado no Livro do Aluno.

Investimento. Um investimento prevê a alocação de recursos por certo tempo com a expectativa de receber um retorno financeiro, correndo o risco de não receber esse retorno e perder o principal. Os agentes podem fazer investimentos adquirindo “itens”, antes que as interações entre os grupos comecem. Os itens podem aumentar os ganhos ou reduzir perdas decorrentes das interações. Há, portanto, um gasto prévio de pontos, alocação de recursos, para adquirir itens com a expectativa de um retorno em termo de ganho de pontos ou redução de perda, que pode acontecer ou não, configurando um risco. Os alunos têm sete opções de itens, cada um com seu custo e efeito, para escolher de acordo com seu planejamento.



Negociação. No mundo financeiro e comercial há amplo espaço para negociação, podem-se negociar descontos numa compra à vista, juros mais baixos para uma compra a prazo ou um empréstimo, juros mais altos para um investimento, tarifas mais baixas na conta que temos em um banco, isenção ou redução da anuidade para um cartão de crédito, enfim, várias negociações ocorrem em diferentes momentos da vida.

Negociar demanda então perseverança, renúncia (não dá para ter tudo) e capacidade de sustentar a decisão tomada. É preciso tentar compreender os objetivos do outro para se chegar a um acordo que seja bom para ambas as partes. Negociar também implica ética, agir de forma honesta. Os alunos devem estabelecer um foco, traçar seus objetivos e buscar negociar com os demais agentes para atingi-los da melhor forma possível para ambas as partes.

É interessante observar que os itens 6 e 7 trazem benefícios para determinados parceiros. Por exemplo, o item 6 do agente “Primeiro Grupo de Turistas” é o “Cartão de Milhagem”, o qual triplica os pontos obtidos em qualquer jogada, beneficiando ainda o agente “Agência de Turismo”, que também receberá 50% dos pontos obtidos. Com este item, se o agente “Primeiro Grupo de Turistas” tiver uma proposta de exigência aceita, ele receberá 12 pontos, ao invés dos quatro pontos normais, e o agente “Agência de Viagens” receberá seis pontos. Esse é um elemento que pode ser muito importante nas negociações com esse agente.

Financiamento. Para adquirir um bem é possível pegar recursos com um agente financeiro, pagando juros depois por isso. Os alunos podem pegar pontos com seu professor para adquirir um ou mais itens para seus agentes e somente para esse fim, pois se trata de um financiamento. A regra é simples, usando juros de 10%: se o grupo pegar 10 pontos agora para adquirir uma habilidade, tem que devolver 11 pontos ao final desse encontro (os 10 que pegaram, mais um ponto de juros). Se pegarem 20 pontos, têm de devolver 22 pontos, e assim por diante. Os pontos para financiar itens só podem ser adquiridos em lotes de 10 (10, 20, 30, 40) para facilitar as contas durante a sessão. Os pontos que foram pegos emprestados são chamados de principal.

Se o desejarem, podem devolver apenas a metade dos pontos que adquiriram (principal), financiando o resto, sobre o qual incorrerá juros. Assim, se tiverem adquirido 20 pontos para comprar itens, podem devolver 10 pontos ao final desse encontro e o resto ao final do próximo encontro.

Os alunos devem devolver os pontos financiados com os juros ao final do encontro ou no seguinte, para que vivenciem o efeito dos juros sobre seu orçamento. A opção de deixar a quitação do financiamento para o encontro seguinte, cobrando juros, permite que os alunos experimentem o efeito “bola de neve” das dívidas com juros compostos.

2º encontro – Quitando financiamento de itens. Os grupos que financiaram itens e que não quitaram seus financiamentos com o professor no encontro anterior devem fazê-lo agora.

A regra é simples, os juros de 10% incidem sobre o saldo que ficou financiado, aumentando seu valor. Ao fazer o cálculo, deve-se seguir a seguinte regra de arredondamento: se a casa decimal for de 0,5 ou mais, arredondar para cima. Se a casa decimal for 0,4 ou menos, arredondar para baixo. Por exemplo:

Um grupo pegou 20 pontos no encontro anterior para financiar um item e devolveu 10.

Primeiro encontro

Principal: 20

Total devido ao final do encontro: $22 = 20 + (20 \times 10\%)$

Pagamento: 10

Saldo Financiado: 12

Segundo encontro


Valor a ser pago: saldo devedor + 10% de juros (arredondados).

$12 + (12 \times 10\%) = 12 + 1,2 = 13,2$, que, arredondados = 13. Se o resultado tivesse sido 13,5 ou mais, o arredondamento seria para 14.

Para quitar sua dívida o grupo deve entregar 13 pontos do orçamento para o professor.

3º encontro – Rodízio. Marca o início da fase 2 da dinâmica. Os grupos de alunos devem mudar de agente, participando a partir de agora dos encontros com um agente de outra categoria. Por exemplo, se estavam participando até agora com a Agência de Viagens, devem mudar para uma organização que não seja o Comércio Local que também é da categoria Execução.

Cada grupo leva para o novo agente a metade do saldo do orçamento que tinha (arredondado para cima) mais 30 pontos. Além disso, pode adquirir automaticamente um item da lista de seu novo agente, equivalente a um dos itens que o grupo possuía.



Por exemplo, se o grupo de alunos está participando com o agente Comércio, tem 180 pontos no orçamento e os itens 1, 2 e 3 desse agente. No encontro 3, o primeiro da fase 2, eles mudam para o agente Hotel. Recomeçam a dinâmica então tendo 120 pontos no orçamento ($180/2 + 30$), e podem escolher dentre os itens disponíveis para o agente Hotel se querem o item tipo 1, 2 ou 3.

Os itens adquiridos têm outros dois efeitos que entram em ação no momento do rodízio: recuperação de pontos e possibilidade da obtenção de pontos extras (se eles foram comprados de forma coerente com o foco escolhido para o agente). Você, professor, tem a lista para lhes dar essa informação. Ver Anexo 2 – Relação Itens/Foco.

Vejamos um exemplo:

O grupo estava participando da atividade com o agente “Primeiro Grupo de Turistas” e havia escolhido como foco “boas lembranças”. O seu orçamento tem 57 pontos e os itens adquiridos foram o item 2, “compra coletiva”, e o item 3, “passeios alternativos”.

Eles participarão agora com o agente “Comércio Local”. O primeiro passo é calcular o saldo inicial do orçamento: $30 + 57/2 = 58,5$. O resultado é arredondado para cima para 59.

Depois devem escolher o foco que guiará suas ações com este agente na atividade.

Em seguida, eles podem escolher o item 2, “SAC - Sistema de Atendimento a Clientes”, ou o item 3, “Publicidade”, sem gastar pontos com isso.

Os itens que haviam adquirido retornam cada um cinco pontos ao orçamento, no final da fase, para um total de 10 pontos. Seu orçamento sobe então para 69 pontos. Conversando com o professor, o grupo descobre que um dos itens adquiridos quando atuavam como grupo de turistas, “passeios alternativos”, foi considerado coerente com o foco escolhido, “boas lembranças”, e o outro, “compra coletiva”, não. Recebem então 50 pontos mais pela escolha acertada para seu orçamento, que sobe para 119 pontos. O agente recebe, então, o título correspondente ao saldo que possui no orçamento.

Essa alteração nas regras traz um refinamento para o planejamento, pois os alunos devem atentar para o foco que escolheram para seu agente quando forem adquirir itens. Essa postura trabalha o conceito de preço \times valor na tomada de decisão trabalhado no 8º ano.


4º encontro – Prevenção. Ao longo da vida pessoas constroem um patrimônio, conjunto de bens com valor econômico, que deve ser protegido por medidas de prevenção tais como seguros, boa manutenção, mecanismos de segurança etc. Na dinâmica, o patrimônio dos agentes corresponde ao saldo de pontos que eles possuem em seus orçamentos. O grupo poderá adquirir com o professor uma proteção para seu agente para se proteger da perda de pontos causada pela recusa de uma encomenda.

A proteção tipo 1 custa 1 ponto e protege a organização da perda de pontos causada pela recusa de uma encomenda. A proteção tipo 2 custa 2 pontos e protege a organização da perda de pontos pela recusa de duas encomendas. A proteção tipo 3 custa 3 pontos e protege a organização de três recusas. A proteção só tem validade para o encontro em que foi adquirida. Se o agente quiser mantê-la no próximo encontro terá que readquiri-la.

A proteção usada na atividade como medida preventiva pelos grupos é claramente uma fantasia, uma regra criada para introduzir na dinâmica a noção da necessidade de se buscar preservar o patrimônio adquirido. No mundo real as coisas são mais complexas, e isso deve ficar claro para os alunos. Pode-se fazer uma atividade de pesquisa sobre os diferentes tipos de bens que podem compor o patrimônio de uma família e as diferentes formas de protegê-los.

5º encontro – Novo Rodízio. Este encontro marca a fase 3 da dinâmica, trazendo o segundo e último rodízio em que os alunos devem mudar para um agente de outra categoria, seguindo as regras do terceiro encontro. Novamente se busca desenvolver as competências de planejamento e negociação e a visão do todo.

Empréstimo. É possível pegar recursos (empréstimo) com um agente financeiro pagando juros, sem que isso esteja atrelado necessariamente à compra de um bem. Os grupos podem fazer empréstimos de pontos com o professor. A regra é similar à usada para financiamento, com a compra de pontos em lotes de 10. Contudo, aqui os pontos podem ter qualquer uso, não estando necessariamente ligados à aquisição de itens. Os juros dos empréstimos são mais altos do que os do financiamento: 20%. Se o grupo pegar 10 pontos por empréstimo com seu professor, terá que devolver 12 pontos ao final desse encontro (os 10 que pegaram, mais 2 pontos de juros). Se pegarem 20 pontos, têm de devolver 24 pontos, e assim por diante.



Do mesmo modo que com o financiamento, os grupos podem optar por pagar metade do principal ao final deste encontro e o resto no próximo. Mas, neste caso os juros incidirão sobre o saldo faltante (metade do principal + juros devidos) e o valor devido será arredondado para cima, se a casa decimal for de 0,5 ou mais, e para baixo se for 0,4 ou menos. A questão do crescimento da dívida pelo efeito de “juros sobre juros” deve ser explanada aos alunos quando forem pegar empréstimos com o professor.

A regra de empréstimo entra no quinto encontro, quando alguns grupos podem estar enfrentando dificuldades em seu orçamento. A distância em relação ao encontro em que entra a regra de financiamento ajuda a consolidar o primeiro conceito para diferenciá-lo do de empréstimo.

6º encontro – Tributos. Os tributos são a principal fonte de recursos do governo federal, dos estados, municípios e distrito federal. É com esses recursos que são mantidas escolas públicas, postos de saúde, parques públicos, serviços de segurança pública, iluminação pública, bombeiros etc.

Na atividade, a regra pertinente a tributos é a seguinte. Cada grupo começou seu orçamento com um saldo inicial de 50 pontos. Cada grupo deve subtrair de seu orçamento um imposto equivalente a 10% do lucro obtido ao longo dos encontros. Para calcular o lucro, basta subtrair 50 do valor atual do orçamento, em seguida deve-se calcular o imposto, que corresponde a 10% do lucro encontrado.

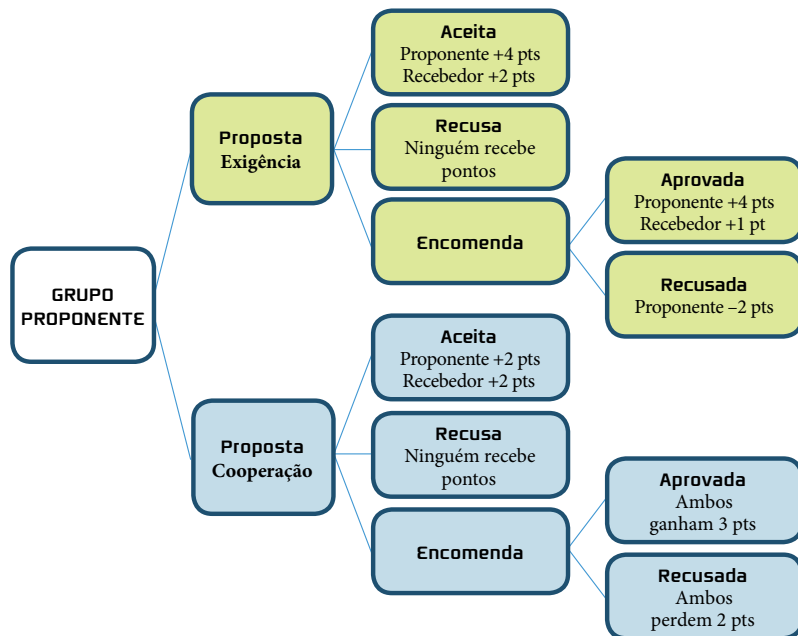
Veja o exemplo:

O grupo termina os seis encontros com um saldo final no orçamento de 120 pontos. Seu lucro, portanto, foi de 70 pontos ($120 - 50 = 70$). O tributo devido é então de 7 pontos ($70 \times 10\% = 7$).

Se por acaso o grupo terminou com um saldo em seu orçamento igual a 50, então ele não teve lucro ou prejuízo. Se o saldo for inferior a 50, então ele teve prejuízo. Nesses dois últimos casos não é devido qualquer tributo.

Professor, na dinâmica os tributos entram de forma genérica porque está se buscando que os alunos compreendam o conceito de tributo, seu impacto sobre orçamentos e rendas, bem como sua contrapartida. Se fôssemos simular a realidade com maior precisão na dinâmica seria necessário fazer os cálculos dos tributos de for-

ma diferenciada para cada agente, pois estariam sujeitos a diferentes impostos, taxas e contribuições nos âmbitos federal, estadual, distrital e/ou municipal.



Exemplo dessas regras em uma dinâmica:

- 1) O professor escolhe por sorteio um grupo para começar a dinâmica, o agente “Comércio”.
- 2) O grupo “Comércio” verifica o foco que escolheu “captação de clientes”.
- 3) O grupo “Comércio” se dirige ao grupo “Hotel” e faz uma proposta de cooperação: – Estamos propondo uma cooperação. Nós podemos abrir uma loja no seu hotel e assim vocês poderão oferecer um pacote diferenciado aos seus turistas. Vocês ganham mais clientes e nós dividimos nosso lucro com vocês. Que tal?
- 4) O grupo “Hotel” analisa seu foco “beneficiar turistas” e a proposta do grupo “Comércio”, e opta por pedir uma encomenda: – Apresentar uma descrição detalhada do tipo de loja a ser aberto no hotel: Como será essa loja? O que vocês vão vender? Vai ter artesanato local? Vai ser de conveniência?



- 5) O professor analisa a encomenda feita pelo “Hotel” ao “Comércio” e aceita o pedido. O Grupo Comércio começa a trabalhar na encomenda pensando em opções de produtos para a loja: artesanato local, produtos de higiene, roupas, comidas e bebidas etc.
- 6) Novo sorteio. O “Hotel” deve agir agora. O grupo lê os possíveis focos dos demais e opta por fazer uma proposta de exigência à “Agência de Viagens”: – Vocês querem captar clientes. Nós temos o melhor hotel da cidade, com estrutura tanto para turistas quanto para convenções. Tragam turistas para nós, que nós cresceremos juntos.
- 7) O grupo “Agência de Viagens” analisa a proposta do “Hotel” para decidir se a aceita, recusa ou pede uma encomenda.
- 8) A “Agência de Viagens” decide aceitar a proposta do “Hotel”.
- 9) O grupo “Comércio” entrega a resposta para a encomenda do “Hotel” que é aceita pelo professor.
- 10) Os passos se repetem até que todos os grupos tenham completado cinco propostas feitas e cinco propostas recebidas.
- 11) A pontuação dessa rodada fica da seguinte forma: Comércio: 3 pontos (encomenda aceita); Hotel 7 pontos [3(encomenda aceita) + 4 (proposta exigência feita foi aceita)]; Agência de Viagens: 2 pontos (aceitou proposta de exigência).

Orientações para o planejamento das atividades

Professor, para organizar a aplicação do Livro do Aluno sugerem-se as seguintes etapas:

- **Etapa 1:** Preparação – ação do professor
- **Etapa 2:** Pré-encontro – Encontro – Pós-encontro - ações com os alunos

Etapa 1

Preparação: defina os dias em que serão realizadas as dinâmicas em sala – sugere-se disponibilizar pelo menos dois tempos de aula seguidos para a atividade. Também é interessante que o tempo entre

encontros não seja distante, para facilitar a consolidação dos conceitos. Como as atividades apresentadas no Livro do Aluno permitem a realização de trabalhos interdisciplinares, busque a colaboração de colegas que poderão planejar desdobramentos das histórias em suas aulas. Conheça os conceitos financeiros que serão trabalhados, bem como a história e as regras da dinâmica para, se necessário, ajudar os alunos a tomarem as decisões durante as interações e esclarecer dúvidas sobre as tarefas propostas.

Etapa 2

Pré-encontro: é importante fazer um levantamento com os alunos para verificar os conceitos e ideias que eles já possuem sobre as questões financeiras e os agentes com os quais participarão da dinâmica. Dessa forma, podem-se eliminar preconceitos e esclarecer percepções erradas sobre o papel das instituições financeiras antes de a atividade começar, o que contribuirá para que ela seja mais produtiva. Esse debate em sala pode levar a questões que podem ser interessantes objetos de pesquisa para os alunos.

Encontro: os grupos interagem conforme as regras da dinâmica, fazendo propostas que podem ser aceitas, recusadas ou demandar encomendas. É importante que os alunos mantenham um registro escrito das propostas feitas e recebidas.

O professor pode optar por colocar um grupo agindo de cada vez, com os demais reagindo e/ou observando, ou liberar os grupos para que possam interagir todos ao mesmo tempo. Na primeira opção, um grupo faz suas propostas enquanto os demais observam as interações, esperando sua vez de agir. Na segunda opção, cada grupo pode interagir com os demais fazendo propostas, aceitando ou recusando-as, de acordo com as regras da dinâmica, sem ter que esperar pelos demais.

Se optar pelo formato com um grupo agindo de cada vez, os grupos que não estão agindo deverão observar os demais para planejar suas estratégias.

Uma alternativa seria fazer a primeira interação entre grupos no formato acima para garantir que os alunos compreendam bem a mecânica de funcionamento da atividade. Da segunda interação em diante você pode deixar os grupos livres para agirem negociando entre si.





Durante o encontro os grupos devem anotar as interações na ficha da sua organização. Ao final, recebem a tarefa que terão de entregar até o próximo encontro. A tarefa é um trabalho de pesquisa que contribui para fazer a ponte entre os conceitos trabalhados em sala e a vida cotidiana dos alunos.

Pós-encontro: após cada encontro é importante anotar como correu a atividade e os conceitos trabalhados para se manter a continuidade do trabalho. Entre os encontros, cada grupo deverá apresentar os resultados das tarefas que recebeu. Este é um bom momento para esclarecer dúvidas.

Conceitos abordados em Educação Financeira e Atitudes Adequadas

Os conceitos abordados em Educação Financeira, bem como as atitudes mais adequadas para o sucesso financeiro, são trabalhados por meio dos eventos relatados na história e da análise das decisões tomadas pelos alunos para seus agentes durante as dinâmicas. As consequências das decisões tomadas pelos alunos apontam para eles a importância das pessoas em geral conhecerem esses conceitos para evitar problemas financeiros, estimulando-os a agir como multiplicadores. Conceitos de educação financeira e observações sobre atitudes financeiramente adequadas são apresentados aos alunos destacados em quadros, durante e após as histórias. O aluno também tem à sua disposição um glossário, ao final do Livro, com os principais conceitos trabalhados.

Observe o quadro abaixo, que relaciona a cada encontro os Conceitos financeiros com os Objetivos e Competências estipulados no Quadro 1, apresentado na Parte I deste documento.

Encontros	Conceitos	Objetivos	Competências
1	Orçamento: Receita/Ganho – Perda/Despesa = Saldo	OB3	C02
	Planejamento e Negociação	OB4	C03
	Investimento: risco \times retorno – compra de habilidades	OB5	C04
	Financiamento: financiar a compra de habilidades	OB2, OB5, OB4	C03, C06, C08 C02

2	Juros (quitar financiamentos)	OB5	C08, C10
3	Sistema financeiro, sustentabilidade: ao fazer o rodízio de organizações	OB1, OB4	C01, C03, C06
4	Prevenção: cobertura contra perda de pontos	OB4, OB5, OB6	C06, C09, C10
	Patrimônio	OB2, OB5, OB6	C02, C08, C09
5	Empréstimo: pegar empréstimos de pontos	OB1, OB4, OB5, OB6	C02, C04, C08, C10
	Sistema financeiro, sustentabilidade: ao fazer o rodízio de organizações	OB1, OB4	C01, C03, C06
6	Tributos: conceito e função social	OB1, OB4	C01, C04, C07

Quadro 2: Conceitos financeiros, Objetivos e Competências por encontros

Conceitos abordados em Educação Financeira

Empréstimo: É o mecanismo utilizado para ter disponível, no presente, uma quantia em dinheiro que só se conseguiria alcançar no futuro, fazendo poupança. O valor emprestado, mais os juros e encargos cobrados pela instituição financeira, vira uma dívida, que deverá ser paga na forma e no prazo combinados (valor e quantidade de parcelas, por exemplo). No empréstimo, o valor emprestado não tem destinação específica, isto é, a pessoa pode utilizar o dinheiro que pegou emprestado onde e como quiser.

Estimativas: basicamente são previsões. Lidamos com estimativas no dia a dia, mesmo que não usemos esse nome. Por exemplo, quando as pessoas de uma casa fazem compras elas fazem uma estimativa de quanto de arroz e feijão precisam comprar para a família e o quanto esses itens devem estar custando. Para isso, elas usam sua experiência, mas também precisam ficar de olho nas mudanças. O mesmo vale para despesas. Estimar despesas corretamente é importante para não ter uma surpresa ruim. Afinal, os preços podem ter mudado desde o mês passado, eles talvez tenham subido ou talvez esteja ocorrendo alguma promoção.

Em geral erramos nas estimativas e previsões por excesso de otimismo. É comum superestimarmos os recursos que possuímos, pensando que haverá mais dinheiro, tempo ou materiais do que realmente teremos. Também é comum subestimar as dificuldades, despesas e obstáculos que serão enfrentados. Isso faz com que na hora de pôr em prática as coisas corram de forma bem diferente do planejado.





Por isso, é preciso tomar muito cuidado com suas estimativas e previsões para não errar para mais ou para menos.

Financiamento: operação mediante a qual uma organização, normalmente uma instituição financeira, viabiliza o pagamento vinculado a um produto ou serviço de uma pessoa, ou de outra empresa, emprestando o dinheiro sobre o qual cobrará juros.

Financiamento × Empréstimo: os financiamentos normalmente têm juros mais baixos que os empréstimos porque estão associados à compra de um bem, que pode ser reavido pela instituição financeira, ou a um serviço que pode ser interrompido, como a construção de um prédio. Empréstimos não têm essa associação, e a instituição financeira pode ter dificuldades em recuperar o recurso que emprestou. Como o risco nesse caso é maior, então os juros também são mais altos para quem toma emprestado.

Isso na maior parte dos casos, porque os empréstimos consignados também têm um risco relativamente baixo. Trata-se dos empréstimos concedidos a pessoas que têm uma renda fixa, como um salário, aposentadoria ou pensão. Nesses casos o pagamento do empréstimo é feito por meio de descontos feitos sobre essas remunerações, ou seja, a pessoa recebe o seu salário ou aposentadoria já tendo sido descontado o valor da prestação. Isso dá segurança à instituição financeira, já que a quantia devida é descontada antes que a pessoa tenha acesso ao salário, à pensão ou à aposentadoria. Como o risco de inadimplência – ou seja, de não receber o valor emprestado – é menor que em outras modalidades de empréstimo, as instituições financeiras normalmente cobram juros mais baixos para esse tipo de operação, se comparada com o cheque especial ou cartão de crédito, por exemplo. Contudo, ainda assim esse tipo de empréstimo não pode ir além de 30% (pouco menos que um terço) da renda da pessoa. Outros tipos de empréstimos também têm suas limitações.

Um bom planejamento financeiro deve analisar com cuidado qual é a melhor opção: empréstimo ou financiamento ou fazer uma poupança para comprar à vista. Por exemplo, fazer um financiamento para comprar um carro e começar logo a trabalhar como taxista talvez possa fazer sentido. O mesmo poderia ser válido para comprar uma nova máquina de costura e poder trabalhar fazendo costuras em casa.

Investimento: destinação do dinheiro à ampliação da riqueza e do patrimônio. As empresas e o governo investem principalmente no

aumento de sua capacidade de produzir bens e serviços. As famílias fazem isso, por exemplo, quando investem na educação dos seus membros. É preciso decidir que tipo de investimento se quer fazer. As famílias fazem investimentos quando destinam dinheiro para melhorar suas condições de vida. Normalmente elas investem o saldo, o dinheiro que sobrou no mês, em aplicações financeiras, recebendo juros que aumentam o dinheiro investido. Enquanto nos empréstimos nós pagamos juros, com os investimentos nós recebemos juros. Existem várias opções para investir seu dinheiro, é importante sempre pesquisar antes de decidir. Investimentos trabalham com a relação risco \times retorno, ou seja, quanto maior a possibilidade de retorno, maior a chance (risco) de perda dos recursos investidos. Assim, os investimentos que possuem uma maior expectativa de retorno são os mais arriscados, com maior possibilidade de perda, e vice-versa.

Juros: sobre este assunto é importante que os alunos compreendam que o dinheiro é um bem, um patrimônio que as pessoas possuem, por isso pode-se imaginar que pegar dinheiro emprestado é como alugar uma casa. A pessoa que é dona da casa fica sem poder usá-la enquanto o inquilino estiver morando lá, logo deve receber um aluguel para ser compensada por isso. Por outro lado, quem está morando na casa precisou tomar um recurso emprestado, no caso a casa, e deve pagar por isso; é o aluguel. Do mesmo modo, quando uma pessoa deixa seu dinheiro investido no banco abre mão de gastá-lo. Por isso o banco a remunera pagando-lhe juros. Já uma pessoa que pega dinheiro emprestado deve compensar financeiramente as pessoas e o banco que o cederam a ela, pagando juros à instituição que ficará com uma parte para pagar suas despesas e passará a outra parte para os investidores, pagando-lhes, por sua vez, juros. As taxas de juros são normalmente expressas em percentagens mensais ou anuais.

Orçamento: a palavra “orçamento” é usada no dia a dia com dois sentidos diferentes. Quando uma pessoa pede um “orçamento” para fazer reparos na casa, por exemplo, ela está se referindo a quanto uma pessoa cobraria para fazer o serviço. Para poder comparar esses orçamentos é importante certificar-se de que os serviços oferecidos são similares (material utilizado, prazo de conclusão e resultado final. Afinal, você não vai comparar laranjas com cobertores!). O mesmo vale para orçamentos para compra de materiais. O ideal é pegar orçamentos em três fornecedores diferentes para poder fazer uma boa pesquisa de preços.

O outro sentido da palavra “orçamento” se refere ao orçamento pes-



soal ou doméstico/familiar, que é uma ferramenta financeira. Simplificando, podemos ver esse tipo de orçamento como uma tabela onde em um dos lados estão as receitas, ou seja, o dinheiro que entra, e do outro as despesas, ou seja, o dinheiro que sai. A diferença entre receita e despesa é o saldo que pode ser positivo, negativo ou nulo, de acordo com o resultado. $\text{Receita} - \text{Despesa} = \text{Saldo}$. Se $\text{Receita} > \text{Despesa}$, Saldo é Positivo. Se $\text{Receita} < \text{Despesa}$, Saldo é Negativo. Se $\text{Receita} = \text{Despesa}$, Saldo é Nulo.

Esse tipo de orçamento traz as despesas e receitas previstas para o ano, mas precisa ter flexibilidade e prioridades claras para que se possam fazer os ajustes necessários entre o que se previu e o que está ocorrendo. É comum a percepção de que o orçamento tem unicamente a função de reduzir despesas. É importante que os alunos percebam que ele é uma ferramenta de uso mais amplo do que esse. Para isso, sugerimos que seja apresentada uma visão integrada entre Planejamento e Orçamento, de forma que o orçamento disponibilize os dados para que sejam feitas as estimativas e o planejamento. Da mesma forma, as metas estabelecidas pelo planejamento são vitais para o posterior ajuste e disciplina na manutenção do orçamento. Percebe-se então um círculo virtuoso entre essas duas ferramentas, que pode contribuir decisivamente para que a família tenha uma vida financeira mais saudável.

Patrimônio: conjunto de bens e direitos (que podem ser representados por imóveis, aplicações financeiras, etc.) de uma pessoa ou empresa que tem valor econômico. É importante buscar preservar o que já se conseguiu, o patrimônio que já foi obtido, os bens que já foram conseguidos. Todos conhecem a importância da manutenção da casa para mantê-la em boas condições, dos equipamentos para garantir que mantenham sua qualidade pelo prazo previsto. Infelizmente, apesar de saber disso, muitas vezes, por descaso, preguiça ou inabilidade, esses cuidados são deixados de lado em relação ao lar, carro, equipamentos, o que gera um custo maior para recuperá-los ou até faz com que eles se estraguem antes do que deveriam. Isso é desperdício de tempo e recursos. É importante que as famílias tomem medidas para proteger o patrimônio que conseguiram formar. O patrimônio consiste no conjunto de bens de uma pessoa ou empresa, que tem valor econômico. Pode ser um imóvel, como a casa própria; móveis, tais como televisão, geladeira, automóvel; investimentos financeiros, como aplicações em ações ou em um fundo de investimentos.

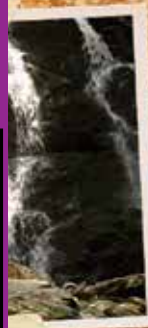
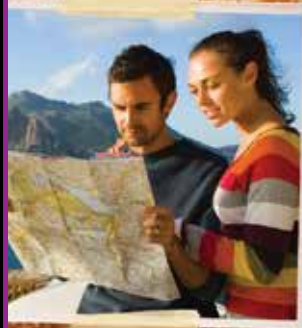
Existem diversas formas de proteger o patrimônio, tais como contratos de garantias, seguros, alarmes residenciais e de automóveis, proteções legais, dentre outros, de acordo com o tipo de bem que se está tentando proteger.

Poupança programada: dentro de um planejamento pode ser trabalhada em contraponto à compra a prazo, usada como uma forma normalmente inadequada, ou pelo menos mais custosa, de se “forçar a poupar”. Guardar dinheiro por algum tempo para depois comprar o produto à vista pode ser mais vantajoso, principalmente se considerarmos que o pagamento a prazo muitas vezes traz juros embutidos no valor das prestações a serem pagas. Há estabelecimentos comerciais que oferecem descontos para o pagamento à vista. Este tópico em particular pode gerar grandes debates em uma plenária envolvendo a turma inteira, trazendo exemplos do comércio que abordem a diferença de preço entre pagar o produto à vista e a prazo.

Preço e valor: a percepção de que preço e valor são coisas diferentes nem sempre é fácil. Para muitas pessoas as coisas que são mais caras automaticamente são também mais valiosas. Os alunos são levados a perceber que há coisas que são valiosas para nós e não para os outros, e vice-versa, e muitas dessas coisas não são caras. Apresenta-se também como muitas vezes nos deixamos levar pela publicidade ou pelos amigos e acabamos comprando coisas e pagando por elas um preço bem maior do que o valor que acabamos dando para elas. Cuidados com o consumo, o valor histórico e cultural de locais, objetos e costumes, a preocupação com o outro, o cuidado de si, são trazidos dentro de uma visão de sustentabilidade para que os alunos se preocupem em manter uma vida que de fato seja mais valiosa para eles sem se deixar levar pela publicidade ou pelo preço das coisas como indicador necessário de sua qualidade.

Risco: possibilidade de que um evento ruim aconteça. Em educação financeira podemos dizer que o risco é um evento futuro e incerto, de natureza súbita e imprevista, independente da vontade da pessoa, cuja ocorrência pode provocar prejuízos de natureza econômica. Ou seja, você pode perder dinheiro ou bens.

Relação Risco/Retorno: após aprenderem que o valor de sua poupança pode ser multiplicado se a aplicarem em um investimento financeiro e assim receber juros, ao invés de pagá-los em compras a prazo, é importante que os alunos entendam como a relação risco/retorno funciona nos investimentos: quanto maior a possibilidade



de retorno, maior o risco associado ao investimento. Ou seja, quanto maior for a chance de ganhar, maior a de perder. Assim, os investimentos que pagam mais juros são os mais arriscados, com maior possibilidade de perda, e vice-versa. Portanto, se alguém lhe oferecer um investimento de baixo risco que paga juros altos desconfie, porque esse tipo de coisa é muitíssimo improvável. Provavelmente ou é um equívoco ou é uma armadilha!

Tributos: principal fonte de recursos dos governos federal, estaduais e municipais para que eles possam prestar diversos serviços à população, tais como defesa nacional, saúde e educação públicas, preservação de espaços públicos, como praças e parques, campanhas nacionais de vacinação, bombeiros e defesa civil, iluminação pública, dentre outros. Os principais tributos são os impostos, taxas e contribuições. O conceito de cada um é explanado brevemente no Livro do Aluno, apresentando-se as diferenças entre impostos e taxas, impostos indiretos e impostos diretos e ainda as contribuições de melhoria e as contribuições sociais.

Professor, explique para os alunos que os tributos têm uma importante função social em nosso país. Entender a função social do Tributo significa compreender que o Estado existe para a consecução do bem comum e que a sociedade é a destinatária dos recursos arrecadados pelo governo.

A Constituição Federal de 1988, em seu artigo 1º, define a República Federativa do Brasil como um Estado Democrático de Direito, cabendo-lhe assegurar e garantir os direitos sociais à educação, à saúde, ao trabalho, ao lazer, à segurança, à previdência social e à assistência social. Além disso, a ele é permitida a exploração direta de atividades econômicas imperativas à segurança nacional ou de relevante interesse coletivo.

No Brasil, o tributo é a principal fonte de financiamento sustentável das atividades estatais, e sua normatização está expressa no Sistema Tributário Nacional, regido por princípios constitucionais. O financiamento do Estado via arrecadação tributária deve permitir que o Estado Brasileiro cumpra suas três funções essenciais:

- garantir os recursos necessários ao Estado para realização de seus fins;
- ser instrumento de distribuição de renda e indutor do desenvolvimento social do País;
- contribuir para minimizar as diferenças regionais.

É imprescindível, no entanto, que o governo seja capaz de dar efetividade aos princípios constitucionais que balizam a construção do Sistema Tributário Nacional. E um dos pilares necessários para assegurar o cumprimento desses princípios é a participação da sociedade. A existência de uma relação tributária governo/cidadão transparente, com instrumentos e informações disponíveis, permite o envolvimento dos cidadãos nos rumos da administração tributária e da reforma tributária, sempre na busca de aperfeiçoamentos em nosso sistema, de tal forma que ele seja socialmente mais justo e economicamente mais eficiente.


Questões atitudinais e armadilhas psicológicas

A seguir são apresentadas as armadilhas psicológicas mais comuns e as atitudes que auxiliam a ter uma vida financeira mais saudável.

Armadilhas psicológicas

Autoconfiança Exagerada: a pessoa tem certeza de que se algo acontecer ela resolverá tudo sem problema. “Não se preocupem, se algo acontecer eu resolvo tudo!” A pessoa nesse caso não enxerga suas próprias limitações. É importante ter otimismo e autoconfiança, mas com base na realidade. É preciso observar a situação, se conhecer e agir de acordo.

Avaliação subjetiva de valor e eventos passados: trata-se da distorção do valor que damos a coisas que passaram e o valor que elas tiveram. Primeiro, ficamos muito mais presos ao passado recente, lembrando mais do que nos aconteceu essa semana do que há dez anos. Fazemos essas distorções contrastando coisas. Podemos não nos lembrar de benefícios se eles foram introduzidos há mais tempo, pois os incorporamos com rapidez, mas sentimos muito se eles forem retirados. Por isso, fica mais difícil ainda avaliar os benefícios dos impostos. Muitas vezes não nos lembramos de quando recorreremos à vacinação pública ou quando os bombeiros nos prestaram auxílio, por exemplo, mas reclamamos de filas em repartições públicas.



Aversão à perda, mas não necessariamente aos riscos: em contextos de perda, é mais comum que se aceite correr mais riscos, em nome de tentar evitar novas perdas ou de reverter as que já ocorreram; e, em geral, o resultado é perder mais ainda... O problema aqui é não aceitar que perdeu – e, com isso, acabar perdendo a cabeça também. Conhece a história do jogador no cassino que fica jogando para tentar recuperar o que perdeu e acaba perdendo tudo? E o empresário que se recusa a aceitar que seu negócio deu errado, não fecha a empresa a tempo e acaba perdendo tudo? Avaliar os riscos sempre é importante antes de decidir.

Custos irrecuperáveis: é a armadilha do “já que”. Por exemplo, alguém que estava de dieta comeu um pedaço de bolo, daí pensa “Nossa, que besteira. Saí da dieta. Bom, já que o dia está perdido mesmo, vou comer o que me der vontade”. Algo como “perdido por um, perdido por mil”. Uma perda pequena se torna uma perda grande, porque a pessoa não se conforma em ter errado antes. Isso transforma um erro pequeno num maior, mais difícil de corrigir depois. Muitas pessoas insistem em não abandonar um projeto que tem grande chance de dar errado porque já gastaram muito com ele até ali. Teimam em gastar mais, e aí perdem tudo.

Contabilidade mental: é o hábito de pensar no dinheiro que ganhamos e nas nossas despesas como coisas totalmente separadas. Dividimos o que recebemos e o que gastamos em compartimentos incomunicáveis, parecidos com gavetas ou pastas de um arquivo, o que faz com que tomemos decisões não razoáveis. Por exemplo, não faz muito sentido gastar todo o 13º com presentes, em vez de usá-lo para quitar dívidas. Outro exemplo: a pessoa tem um dinheiro em uma aplicação financeira e resolve fazer uma viagem, como não quer mexer na aplicação ela faz um empréstimo. Nesse caso o gasto com juros do empréstimo poderá ser maior que o rendimento da aplicação financeira. Mais um exemplo: a pessoa ganha um dinheiro da madrinha, e sempre que isso acontece ela o aplica em um investimento. Em um mês de maior aperto, ao invés de usar o presente da madrinha para pagar suas contas, deixa as contas em atraso porque o dinheiro da madrinha é só para ser investido.

A contabilidade mental pode trabalhar a seu favor, por exemplo, reforçando a disciplina necessária para guardar um dinheiro todo mês para poder comprar a casa própria em alguns anos ou para fazer uma viagem e visitar a família. O importante é ter uma visão de como está a sua situação financeira como um todo, para poder tomar as decisões mais adequadas.

Falta de atenção aos pequenos valores: pequenos gastos costumam ser desprezados, mas somados acumulam grandes quantias. Por isso é importante anotar os gastos e analisá-los, pode-se economizar bastante cortando desperdícios, o que permite fazer poupança e manter pequenos gastos que trazem prazer (lanche, cinema etc.).

Framing ou enquadramento: a maneira como as informações são apresentadas influencia a avaliação que se faz delas. As informações podem ser idênticas, mas o impacto é diferente; por exemplo, se uma professora lhe diz: ‘você tem 90% de chance de passar no concurso X ou, você tem 10% de falhar no concurso’, a informação não é diferente, mas o modo como se recebe a notícia é bem diferente.

Imediatismo: é pensar só no agora sem se preocupar com suas consequências ou no preço a pagar no futuro. É a inabilidade de fazer planejamentos ou a mania de deixar para depois o que deveria ser feito hoje. E, se feito, indisciplina ou atrapalhão para executá-lo. Esse é um erro que se comete quando se tomam decisões importantes sem parar para pensar, como compras feitas por impulso ou quando se começa um trabalho sem planejá-lo antes.

Influência dos outros: quando fazemos alguma coisa apenas para acompanhar os outros, sem parar para pensar se é isso mesmo o que desejamos ou precisamos fazer. Agimos meio como uma manada de animais, seguindo os outros sem refletir.

Otimismo excessivo: quando uma pessoa assume um risco exagerado porque tem certeza de que nada de errado vai acontecer. Só que essa certeza não é verdadeira, pois é a pessoa que está fazendo de conta que não está vendo os riscos que corre.

Ostentação: desejo de se exibir, que pode levar uma pessoa a tentar comprar coisas acima da sua renda, seja para se sentir bem, seja para impressionar parentes, amigos e vizinhos. Muitas pessoas se deixam levar por um desejo de querer impressionar, e saem comprando coisas sem pensar nos gastos para mantê-las.

Percepção seletiva: a pessoa só vê o que quer ver, o que já esperava encontrar ou só o que lhe agrada, e tende a ignorar o que vai contra suas expectativas e crenças ou que lhe desagrade, ou ainda, o que foge do padrão. Por exemplo, quando sabe que vai receber R\$ 200,00 e vê um produto que tem parcelas de R\$ 40,00 e acha que dá para comprar. Só que, depois, vê outra coisa com parcela de R\$ 50,00 e de novo ela acha que dá para comprar porque se esqueceu que já gastou



R\$ 40,00, e se gastar estes R\$ 50,00 agora só terá R\$110,00 sobrando do dinheiro que vai receber. $[200 - (40+50) = 110]$. Ela só vê cada parcela, sem somá-las.

Viés de atribuição: esse é um erro comum de julgamento. Se algo deu certo, a pessoa acredita que foi por mérito dela. Mas, se deu errado, a culpa é do outro ou do acaso. Tendemos a não assumir que houve falta de planejamento ou otimismo exagerado etc.

Viés de disponibilidade: a gente imagina os cenários que já estão presentes na cabeça e não todos os que poderiam acontecer. A nossa imaginação é limitada pelo que conhecemos e pelo que conseguimos lembrar. Por isso, alguns cenários ficam mais presentes porque fazem sentido para nós.

Atitudes mais adequadas

Autonomia: capacidade de determinar o que é importante e entender que você é o principal agente das mudanças em sua vida e responsável pelas consequências de seus atos. Dois fatores que contribuem para reduzir a autonomia pessoal são a tendência a imitar os outros e as fantasias de que as outras pessoas estão se dando melhor na vida do que eu mesmo, o que leva a um desejo de querer alcançá-las ou mesmo superá-las.

Compreensão da noção de risco: apresentada não somente com o conceito de proteção do patrimônio, como também na relação risco/retorno associada aos investimentos.

Controlar as despesas: anotar as próprias despesas por algum tempo, um mês, uma semana, é o primeiro passo para se economizar. Afinal, para reduzir despesas é preciso primeiro saber em que se está gastando. Às vezes a gente descobre que está gastando muito com coisas que julgamos pouco importantes.

Disciplina (financeira): é preciso disciplina para manter a poupança realizada, pois a tentação é grande de gastar aquele dinheiro que restou no fim do mês. Isso requer organização e esforço para cumprir o planejado e usar bem a poupança feita.

Percepção financeira: é preciso saber o que são taxas de juros, como funcionam (pelo menos conceitualmente), a diferença entre empréstimo e financiamento etc. Assim, podem-se evitar erros, como não

somar todas as despesas, mantendo-as individualmente e tendo surpresas desagradáveis no futuro, quando as contas tiverem que ser pagas; contar com mais dinheiro do que de fato terá no futuro, misturando receita certa com a duvidosa.

Planejamento de curto prazo: contribui para evitar o vício cultural do “imediatismo”.

Tarefas propostas entre encontros

Cada grupo deverá realizar uma tarefa entre encontros para verificar a aplicabilidade dos conceitos e atitudes trabalhados na vida cotidiana. Por isso, os alunos devem realizar as tarefas, independentemente de a opção ter sido de fazer a dinâmica em sala ou somente ler a história.

Há uma diferenciação no tratamento das tarefas nos encontros.

As tarefas são colocadas por agente no primeiro, terceiro e quinto encontros por se tratarem de tarefas de familiarização com o agente com o qual os alunos estão participando. Como essas tarefas são específicas por grupo, surge uma interessante oportunidade para troca de experiências entre os alunos na fase de pós-encontro quando eles apresentam os resultados obtidos. Caso o professor tenha escolhido por trabalhar a leitura, ele deverá escolher dentre elas as tarefas que preferir para trabalhar junto com seus alunos.

No segundo e quarto encontros a tarefa será a mesma para todos os grupos, que devem comparar os resultados que obtiveram em um grande debate em sala que, dessa forma, se torna mais rico.

Optou-se por usar esses dois tipos de tarefa, por agente e geral para todos os grupos, para criar uma atividade que trouxesse maior familiaridade com os diversos agentes e também com diferentes conceitos financeiros. Essa opção permite a manutenção dos dois rodízios e traz a possibilidade de realizar plenárias em sala para debater os resultados encontrados pelos diferentes grupos para as mesmas tarefas.

Tarefas por grupo a serem realizadas entre os encontros

1) Para realização entre o primeiro e o segundo encontros

Primeiro Grupo de Turistas

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que acreditam ser importante para o planejamento de uma viagem que gostariam de fazer. O que precisa ser feito? Que informações precisam ser adquiridas? Quais são os gastos envolvidos? Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem ler anúncios em jornais ou revistas, conversar com amigos e parentes ou mesmo pesquisar na internet.

Segundo Grupo de Turistas

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que acreditam ser importante para o planejamento de uma viagem que gostariam de fazer. O que precisa ser feito? Que informações precisam ser adquiridas? Quais são os gastos envolvidos? Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem ler anúncios em jornais ou revistas, conversar com amigos e parentes ou mesmo pesquisar na internet.

Banco

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona um banco. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem visitar uma agência bancária local, conversar com gerentes de bancos ou mesmo pesquisar na internet.

Financeira

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona uma financeira. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem visitar uma financeira e/ou uma loja de eletrodomésticos que faça vendas a prazo em parceria com financeiras, conversar com gerentes ou mesmo pesquisar na internet.

Agência de Viagens

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona uma agência de viagens. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem ler anúncios em jornais ou revistas, visitar uma agência local, conversar com professores ou mesmo pesquisar na internet.

Comércio Local

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona uma loja comercial, se possível que atenda principalmente a turistas. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem visitar lojas locais, por exemplo, na rodoviária ou em bairros turísticos (se for o caso), verificar anúncios em jornais, conversar com lojistas ou mesmo pesquisar na internet

Hotel

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona um hotel. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem visitar um hotel local, verificar anúncios em jornais ou revistas, conversar com professores ou mesmo pesquisar na internet.

Secretaria Municipal de Turismo

Tarefa: você e seus colegas devem escrever em uma folha o que sabem sobre como funciona uma secretaria municipal. Depois, pesquisem e comparem o que descobriram com o que pensavam, apontando semelhanças e diferenças. Vocês podem visitar a prefeitura local, conversar com o professor de educação física sobre o que faz uma secretaria de esportes ou mesmo pesquisar na internet.



2) Para realização entre o segundo e o terceiro encontros

Primeira tarefa

Alguma vez você se arrependeu de alguma compra que fez? Por quê? Os membros do grupo devem debater essa questão. Em seguida façam essa pergunta junto a amigos e parentes. Depois comparem os resultados levantados.

Segunda tarefa

Pesquisem em três lojas os preços de três produtos para compra à vista e compra a prazo. Somem os preços das parcelas das compras a prazo e comparem o valor encontrado com o preço a ser pago na compra à vista. A que conclusão chegaram?

Terceira tarefa

Cada membro do grupo deve escolher um produto ou serviço que gostaria de adquirir. Em seguida, cada pessoa deve coletar três anúncios do produto que escolheu e trazê-los para o grupo. Depois, cada membro do grupo deve analisar os anúncios de um produto escolhido por outra pessoa. Em sua análise, deve destacar os pontos usados pelo anunciante para convencer a pessoa para a compra e o que eles de fato têm a ver com o produto ou serviço em questão. Verificar se o preço do produto para compra à vista e a prazo está bem claro. Procure identificar aspectos dos anúncios que induzam as pessoas a cair nas armadilhas psicológicas estudadas anteriormente. Você também pode levar anúncios e analisar coletivamente com os alunos explorando, por exemplo, os seguintes aspectos: jogo de cores e tamanho das letras que favoreçam a percepção de frases de efeito e valores baixos a serem pagos mensalmente, ocultando o valor total do produto; frases que impulsionem o consumo imediato; produtos de valores baixos que podem ser pagos em longas prestações, etc. Após sua análise, entregue-a para a pessoa que queria adquirir aquele produto para ela ler.

Finalizem a tarefa com um grande debate entre o grupo e façam um texto com suas conclusões.

3) Para realização entre o terceiro e o quarto encontros

Como estamos fazendo um rodízio, as tarefas podem ser similares às

realizadas entre o primeiro e o segundo encontros. Ou seja, pesquisar sobre o agente com o qual estão participando, visto que o grupo mudou de agente. É interessante agora que o grupo compare seus achados com os do grupo que havia participado anteriormente com aquele agente.

4) Para realização entre o quarto e o quinto encontros.

Primeira tarefa

O grupo deve verificar em um banco e em uma financeira o quanto uma pessoa pagaria de juros para fazer um empréstimo consignado de R\$ 5.000,00 e, depois, para fazer um empréstimo comum no mesmo valor. Para fazer essa conta, somem o valor das parcelas devidas e, do resultado alcançado, subtraíam os R\$ 5.000,00 emprestados.

Vale a pena pagar parcelas menores? Verifiquem se mudando o valor das parcelas o número delas aumenta. Se aumentar, façam o somatório dos dois conjuntos de parcelas: com valor maior por parcela e com valor menor por parcela. Comparem os dois totais alcançados. A que conclusão vocês chegaram?

Segunda tarefa

Façam uma pesquisa junto a parentes, familiares e amigos para saber se algum deles já teve que trocar um produto que veio com defeito da loja ou que apresentou defeito durante o período de validade da garantia. Perguntem:

Como o assunto foi resolvido? Troca do produto? Conserto do produto? Devolução do dinheiro? Qual a importância da nota fiscal na solução do problema?

Eles ficaram satisfeitos com o resultado?

Continuam a fazer compras no mesmo lugar?

Depois façam a mesma pesquisa em relação a algum serviço, como pintura da casa, corte de cabelo, aula de informática etc.

Por fim, pesquisem se há alguma lei que protege os direitos do consumidor. Se houver, descubram qual é o seu nome e se há algum modo de consultá-la. Em seguida verifiquem se há alguma organização que esteja voltada para defender os direitos dos consumidores. Você pode aproveitar essa oportunidade para apresentar aos alunos



o Código de Defesa do Consumidor brasileiro e os órgãos e entidades que têm como função proteger o consumidor.

Acesse informações mais detalhadas no site: www.justica.gov.br/seus-direitos/consumidor

Terceira tarefa

Primeiro, verifiquem qual é a taxa de ICMS do seu Estado: 17%? 18%? Podem perguntar a seu professor.

Depois, cada membro do grupo deve coletar duas notas fiscais de uma compra que tenha sido feita recentemente por um membro de sua família. Em seguida verifiquem se o valor do ICMS foi discriminado na nota. Se tiver sido, verifiquem se o cálculo está correto. Se não tiver sido, façam o cálculo do ICMS que foi pago embutido no valor total da compra.

Somem todo o ICMS pago em todas as notas.

Por fim, verifiquem com as pessoas que fizeram as compras se elas estavam cientes do quanto pagaram de imposto e o que elas acham disso.

Concluindo, escrevam um texto com suas reflexões e conclusão após essa pesquisa.

Quarta tarefa

Um dia todos nós vamos nos aposentar, e precisaremos ter uma renda razoável para viver com tranquilidade. Uma forma de buscar garantir isso é ter investimentos de longo prazo para complementar o benefício que será recebido da previdência social do governo. Por isso, faça três pesquisas:

Entreviste três pessoas que já estão aposentadas e verifique se elas têm facilidade ou dificuldade em se manter dentro de seu orçamento mensal.

Entreviste três pessoas de diferentes faixas etárias que estejam trabalhando e verifique quais são os planos delas para quando se aposentarem, e como pretendem fazer frente às despesas dessa fase da vida.

Pesquisem em três instituições financeiras quais são as possibilida-

des de investimento a longo prazo (previdência complementar, ações e títulos do tesouro nacional): como elas funcionam; quanto se deve poupar por mês; como isso pode ajudar a vida financeira das pessoas quando elas se aposentarem.

Por fim, analisem as informações que coletaram e escrevam um relatório com suas conclusões.

5) Para realização entre o quinto e o sexto encontros.

Como estamos fazendo um rodízio, as tarefas podem ser similares às realizadas entre o primeiro e o segundo encontros. Ou seja, pesquisar sobre a organização com a qual estão participando, visto que o grupo mudou de organização. É interessante agora que o grupo compare seus achados com os do grupo que havia participado anteriormente com aquela organização.

Tarefa Final

Como fechamento do trabalho de Educação Financeira do 8º ano os alunos devem realizar a tarefa final, que consiste em um projeto com o tema “Turismo” de forma que os alunos possam fazer uma aplicação prática dos conceitos de Educação Financeira trabalhados durante os seis encontros. Conforme a narrativa que acompanharam, devem fazer o planejamento de uma viagem.

A viagem não precisa ser para longe ou acontecer de fato, mas deve-se trabalhar bem seu planejamento, tomando as decisões de para onde ir e como chegar lá, verificando o que é necessário para isso, levantando custos e as opções de pagamento etc.

Essa é uma boa oportunidade para realizar um trabalho interdisciplinar com outros professores, pois o planejamento da atividade pode utilizar conhecimentos de Geografia, História etc. A tarefa pode ser trabalhada com os alunos para viabilizar uma excursão da escola para outra cidade ou, talvez, a viagem que eles sonham fazer nas férias.

A realização dessa atividade é importante para a consolidação dos conhecimentos construídos durante os encontros, demonstrando a aplicação prática dos conceitos de educação financeira.



Glossário

Análise de despesas: processo que consiste em levantar as despesas e, em seguida, estudá-las para verificar se o dinheiro está realmente sendo gasto com o que se pretendia gastá-lo.

Apólice: documento que formaliza o contrato de seguro, estabelecendo os direitos e as obrigações da sociedade seguradora e do segurado e discriminando as garantias contratadas.

Comportamento gastador: refere-se aos hábitos financeiros de certas pessoas, que tendem a consumir excessivamente, dando pouca atenção à poupança.

Comportamento poupador: refere-se aos hábitos financeiros de certas pessoas: são as que tendem a poupar, reprimindo o consumo.

Consumo: ato de consumir, comprar um produto ou utilizar um serviço. O consumo deve ser feito de maneira consciente, ou seja, avaliando sua real necessidade. As decisões conscientes devem levar sempre em consideração os 5“Rs”: repensar, recusar, reduzir, reutilizar e reciclar.

Conta de poupança: A conta de depósitos de poupança, popularmente conhecida como conta poupança, conta de poupança ou ainda caderneta de poupança, é um tipo de investimento criado com o objetivo de estimular a economia popular. É muito tradicional. Assim, para abrir e manter uma conta de poupança o cliente não paga tarifas, não paga imposto de renda sobre o dinheiro aplicado e ainda pode depositar pequenos valores, que passam a gerar rendimentos mensalmente. Se um valor depositado na conta de poupança não for mantido aplicado por pelo menos um mês, isto é, se for resgatado antes, não ocorrerá remuneração desse dinheiro.

Curto, médio e longo prazos: não existe uma definição precisa sobre a duração do que é curto, médio e longo prazos. Muitos economistas, quando se referem à situação do país ou aos planos de uma família, usam a seguinte escala (que não é uma regra!): curto prazo de 1 a 2 anos; médio prazo de 3 a 9 anos; e longo prazo acima de 10 anos.

Déficit: em sentido econômico ou financeiro, é a diferença negativa entre dois valores representativos de receitas e despesas. “No caso do orçamento familiar, se a despesa é maior que a receita a família está em déficit.” O seu oposto é o superávit. Pode se referir também à balança comercial ou às finanças públicas, entre outras situações.

Desperdício: refere-se a gastos inúteis, despesas que pouco ou nada acrescentam à nossa qualidade de vida. Também se refere a perdas e esbanjamento de recursos que comprometem o meio ambiente e nosso futuro. Por exemplo, lavar a calçada usando mangueira é um grande desperdício de água que poderá fazer falta, depois, para a higiene pessoal ou mesmo a alimentação.

Despesa: em um orçamento financeiro é o dinheiro que sai.

Empréstimo: É o mecanismo utilizado para ter disponível, no presente, uma quantia em dinheiro que só se conseguiria alcançar no futuro, fazendo poupança. O valor emprestado, mais os juros e encargos cobrados pela instituição financeira, vira uma dívida, que deverá ser paga na forma e no prazo combinados (valor e quantidade de parcelas, por exemplo). No empréstimo, o valor emprestado não tem destinação específica, isto é, a pessoa pode utilizar o dinheiro que pegou emprestado onde e como quiser.

Estimativa: no plano financeiro, fazer estimativas é prever quais serão os seus gastos e/ou receitas em um determinado período (semana, mês, ano) ou em um determinado evento (viagem, churrasco, festa). Para fazer estimativas, é preciso ter um método, utilizar a experiência adquirida e pesquisar.

Financiamento: operação mediante a qual uma organização, normalmente uma instituição financeira, viabiliza o pagamento vinculado a um produto ou serviço de uma pessoa, ou de outra empresa, emprestando o dinheiro sobre o qual cobrará juros.

Financiamento × Empréstimo: os financiamentos normalmente têm juros mais baixos que os empréstimos porque estão associados à compra de um bem, que pode ser reavido pela instituição financeira, ou a um serviço que pode ser interrompido, como a construção de um prédio. Empréstimos não têm essa associação, e a instituição financeira pode ter dificuldades em recuperar o recurso que emprestou. Como o risco nesse caso é maior, então os juros também são mais altos para quem toma emprestado.

Isso na maior parte dos casos, porque os empréstimos consignados também têm um risco relativamente baixo. Trata-se dos empréstimos concedidos a pessoas que têm uma renda fixa, como um salário, aposentadoria ou pensão. Nesses casos o pagamento do empréstimo é feito por meio de descontos feitos sobre essas remunerações, ou seja, a pessoa recebe o seu salário ou aposentadoria já tendo sido

descontado o valor da prestação. Isso dá segurança à instituição financeira, já que a quantia devida é descontada antes que a pessoa tenha acesso ao salário, à pensão ou à aposentadoria. Como o risco de inadimplência – ou seja, de não receber o valor emprestado – é menor que em outras modalidades de empréstimo, as instituições financeiras normalmente cobram juros mais baixos para esse tipo de operação, se comparada com o cheque especial ou cartão de crédito, por exemplo. Contudo, ainda assim esse tipo de empréstimo não pode ir além de 30% (pouco menos que um terço) da renda da pessoa. Outros tipos de empréstimos também têm suas limitações.

Um bom planejamento financeiro deve analisar com cuidado qual é a melhor opção: empréstimo ou financiamento ou fazer uma poupança para comprar à vista. Por exemplo, fazer um financiamento para comprar um carro e começar logo a trabalhar como taxista talvez possa fazer sentido. Já pegar um empréstimo consignado com juros mais baixos para quitar uma dívida de cartão de crédito, com juros mais altos, pode ser uma primeira medida para resolver o problema financeiro. É claro que outras terão de ser tomadas depois, pois ainda há uma dívida, mas pelo menos com juros menores.

Indenização: valor que a sociedade seguradora deve pagar ao segurado ou beneficiário em caso de sinistro coberto pelo contrato de seguro.

Investidor: aquele que assume o risco de um empreendimento com o objetivo de obter lucro no negócio.

Investimento: destinação do dinheiro à ampliação da riqueza e do patrimônio. As empresas e o governo investem principalmente no aumento de sua capacidade de produzir bens e serviços. As famílias fazem isso, por exemplo, quando investem na educação dos seus membros. Normalmente, elas também dirigem sua renda não consumida a aplicações financeiras, remuneradas por taxas de juros ou lucro do investimento em ações e voltadas ao aumento de sua renda futura.

Juros: basicamente é o preço do dinheiro no tempo. Para emprestar a um cliente, no momento presente, certa quantia que ele só teria no futuro e depois de poupar por algum tempo, as instituições financeiras vão cobrar o pagamento não só da quantia emprestada, mas também um valor adicional. Esse valor adicional são os juros. Inversamente, se esse cliente depositar a mesma quantia em alguma aplicação do banco, vai esperar um valor maior quando fizer o resgate tempos depois. Nesse caso, é o banco que paga os juros por só devolver no futuro o dinheiro que recebeu em depósito no presente.

Também é possível entender os juros como um “aluguel” que alguém paga por usar um dinheiro que não é seu (por exemplo, quando se pega um empréstimo, faz um financiamento ou compra a prazo) ou o “aluguel” que uma pessoa recebe por deixar outra pessoa utilizar o seu dinheiro (por exemplo, quando se coloca o dinheiro na caderneta de poupança).

Orçamento doméstico ou pessoal: registro sistemático de receitas e despesas previstas e realizadas por uma família ou uma pessoa. O orçamento permite ter maior controle sobre a vida financeira. Geralmente, organiza-se por meio de uma tabela, na qual em um dos lados entra quanto se ganha (receitas) e, no outro lado, quanto se gasta (despesas).

Patrimônio: conjunto de bens e direitos (que podem ser representados por imóveis, aplicações financeiras etc.) de uma pessoa ou empresa que tem valor econômico.

Planejamento: refere-se ao conjunto de ações que se inicia ao traçar metas e avaliar as dificuldades no caminho para vencê-las, depois evolui para se elaborar um plano com etapas para atingir as metas, contornando ou resolvendo as dificuldades previstas.

Poupança: parte da receita que não é consumida, ou seja, é o dinheiro que se guarda com o objetivo de utilizá-lo no futuro.

Principal (investimento, empréstimo): É o valor que alguém recebe efetivamente quando toma um empréstimo ou financiamento. Já o valor que será pago pelo tomador do empréstimo, isto é, a soma de todas as prestações ao longo do tempo, é maior que o principal, por causa dos juros e encargos que são cobrados. No caso do investimento, o principal é o valor originalmente aplicado.

Exemplo de uso: Peguei um empréstimo de R\$1.000,00 para pagar em 10 x de R\$120,00. Isso quer dizer que, em cada prestação, eu só abato R\$100,00 do principal da dívida. Os R\$20,00 restantes são para o pagamento de juros e encargos.

Receita: refere-se ao dinheiro que entra no orçamento, ou seja, quanto uma pessoa recebe.

Retorno: na relação risco \times retorno, o retorno corresponde à remuneração recebida pelo investimento feito.

Os investimentos mais seguros pagam taxas mais baixas, porque o risco de não se obter o retorno previsto é reduzido. Os investimentos

mais arriscados, nos quais há chance de perda, podem vir a pagar mais. Conclusão: quanto maior o retorno esperado, maior o risco envolvido, da mesma forma que se o risco é baixo, o retorno esperado também é.

Risco: evento futuro e incerto, de natureza súbita e imprevista, independente da vontade do segurado, cuja ocorrência pode provocar prejuízos de natureza econômica.

Responsabilidade Socioambiental Empresarial: toda empresa tem responsabilidades para com os diversos públicos com os quais interage (comunidade, funcionários, fornecedores, consumidores etc.), de forma que na atualidade diversas empresas criam ações para exercer essas responsabilidades. Por exemplo, recuperar um rio, oferecer cursos profissionalizantes, promover a coleta seletiva, apoiar times escolares, auxiliar nas reformas de quadras esportivas etc.

Sustentabilidade: Responsabilidade por nossas ações e decisões, pois elas têm consequências em nossas vidas e nas de outras pessoas. O que fizemos no passado afeta nosso presente, o que fazemos hoje constrói o amanhã. Além disso, o que acontece com alguns grupos cedo ou tarde atinge também os demais.

Taxa de juros: é o preço do dinheiro, isto é, indica a renda derivada de um investimento ou o custo de um empréstimo. As taxas de juros são expressas em percentagens mensais ou anuais. Por exemplo, 12% ao ano.

Referências Bibliográficas

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BANCO CENTRAL. **Educação financeira: gestão financeira pessoal**. [s. l.: s. d.] Material didático de uso interno.

BAUMAN, Zygmunt. **Vida para consumo**. Rio de Janeiro: Zahar, 2007.

BOVESPA. **Educação financeira**. [s. l.: s. d.] Material didático de uso interno.

CAVALCANTE, Francisco; MISUMI, Jorge Yoshio; RUDGE, Luiz Fernando. **Mercado de capitais: o que é, como funciona**. Rio de Janeiro: Mercado de Capitais/Comissão Nacional de Bolsas, 2005.

COREMEC. **Proposta de Estratégia Nacional de Educação Financeira nas Escolas**. Brasil, 2009.

COUTINHO, Laura. Desenvolvimento de cursos baseados na web: uma proposta metodológica. **Boletim Técnico do Senac**, Rio de Janeiro, v. 31, n. 3, p. 36-49, set./dez., 2005.

DATA POPULAR. **A educação financeira no Brasil: relatório quali-quantitativo**, [s.l.] 2008.

Escola Nacional de Defesa do Consumidor/Senacon/MJ. **Manual de direito do consumidor**. Brasília, 4ª ed, 2014.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Decisões econômicas: você já parou para pensar?** São Paulo: Saraiva, 2007.

_____. **Psicologia econômica: estudo sobre comportamento econômico e tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2008.

KLIMICK, Carlos. RPG & educação: metodologia para o uso paradigmático dos role playing games. In **Design & Método**. COELHO, Luiz Antônio L. (organizador) – Rio de Janeiro: Ed. PUC-Rio; Teresópolis: Novas Idéias, 2006. pp. 143-161.

MANKIW, Gregory N. **Introdução à economia: princípios de micro e macroeconomia**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2001.

MARSHALL, Thomas Humphrey. **Cidadania, classe social e status**. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.

Ministério da Educação, Conselho Nacional de Educação, Câmara de Educação Básica. **Resolução CNE/CEB Nº 4/2010 – Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Básica**. Brasília, 2010.

MMA/MEC/IDEC. **Manual de Educação para o Consumo Sustentável**, 2005.

MORIN, Edgar. **Ciência com consciência**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996.

MURRAY, Janet H. **Hamlet no holodeck: o futuro da narrativa no ciberespaço**; tradução Elissa Khoury Daher, Marcelo Fernandez Cuzziol - São Paulo: Itáu Cultural: Unesp, 2003.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC AND CO-OPERATION DEVELOPMENT. **Improving financial literacy**. Analysis of issues and policies. Paris: OECD, 2005.

PADILHA, Heloisa. **Mestre maestro: a sala de aula como orquestra**. Rio de Janeiro: Linha Mestra, 2003. v. 3. Col. Conversas com a Escola pelos Olhos da Psicopedagogia.

PERRENOUD, Philippe. **A escola e a aprendizagem da democracia**. Porto: Asa Ed., 2002.

TOLEDO, Denise Campos de. **Assuma o controle das suas finanças: você feliz com dinheiro hoje e no futuro**. São Paulo: Ed. Gente, 2008.

Websites indicados

Banco Central

<http://www.bcb.gov.br>

Banco do Brasil – Contabilidade Mental

<http://www.bb.com.br/portallbb//portallbb/page251,116,2233.bb?codigoMenu=1092&codigoNoticia=5567>

CVM

<http://www.cvm.gov.br>

CVM - Portal do Investidor

www.investidor.gov.br

SUSEP

www.susep.gov.br

Harvard Business Review Brasil – Finanças Comportamentais (Behavioral Finance)

<http://hbrbr.com.br/index.php?artigo=4>

Psicologia Econômica

<http://www.verarita.psc.br>

Serviço de proteção ao consumidor

<http://www.portaldoconsumidor.gov.br/procon.asp>

PREVIC

www.previdencia.gov.br/previc

Vida e Dinheiro

www.vidaedinheiro.gov.br

Direitos do Consumidor

www.justica.gov.br/seus-direitos/consumidor
www.consumidor.gov.br

Anexo 1

FICHA DE ORGANIZAÇÃO

A seguir temos uma ficha de agente em branco, que deve ser copiada e distribuída aos alunos. Cada grupo de alunos receberá uma ficha igual, devendo preenchê-la com os nomes dos membros do grupo, o nome do agente, os itens que forem obtendo e a titulação alcançada pelo agente. O orçamento de pontos deverá ser controlado anotando as entradas e saídas de pontos e os saldos que sobrarem ao final de cada encontro. Conforme o saldo de pontos for crescendo, o mesmo acontecerá com a titulação do agente.

Agente	Orçamento de Pontos	
_____	Entrada	Saída
Titulação	_____	
_____	_____	
Membros	_____	
_____	_____	
_____	_____	
Itens	_____	
_____	_____	
_____	_____	
_____	Saldo	

Histórico dos Encontros		
Encontro	Propostas feitas e resultados	Propostas recebidas e respostas
1º Encontro	_____	_____
2º Encontro	_____	_____
3º Encontro	_____	_____
4º Encontro	_____	_____
Observações		

Anexo 2

RELAÇÃO ITENS/FOCO

Conforme foi explicado, os itens podem ser adquiridos por cada grupo ao longo dos encontros, sendo que cada item tem um custo para ser adquirido e traz um retorno quando o grupo tem de se desfazer dele nos rodízios.

Os itens também têm relação com o foco escolhido, por isso na lista estão assinalados os itens que correspondem a cada foco. Se o grupo tiver adquirido itens coerentes com o foco que escolheram, ele recebe mais 50 pontos por item adequado para seu orçamento. Essa remuneração ocorre nos encontros 3 e 5, quando os grupos mudam de agente e no último encontro, quando se encerra a atividade.

Dois itens atendem a um foco, dois itens atendem a outro foco e um item atende aos dois focos.

Os itens 6 e 7 não estão relacionados aos focos, mas trazem benefícios para determinados parceiros, sendo, por isso, importantes instrumentos de negociação.

Abaixo está apresentada a relação dos itens com cada foco. Seu custo e sua remuneração estão na relação presente no anexo do Livro do Aluno.

- **A1 (Primeiro Grupo de Turistas)**

Função objetiva: viajar.

Focos: reduzir custos (itens 1, 2 e [5]) ou ter boas lembranças (itens 3, 4 e [5]).

Na atividade, para reduzir custos os turistas adquirem os itens Seguro de Viagem e Compra Coletiva. Para terem boas lembranças, os turistas adquirem os itens Passeios Alternativos e Máquina Fotográfica. O item Pacote Promocional serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A2 (Segundo Grupo de Turistas)**

Função objetiva: viajar.

Focos: reduzir custos (itens 1, 2 e [5]) ou ter boas lembranças (itens 3, 4 e [5]).

Na atividade, para reduzir custos os turistas adquirem os itens Seguro de Viagem e Compra Coletiva. Para terem boas lem-

branças, os turistas adquirem os itens Passeios Alternativos e Máquina Fotográfica. O item Pacote Promocional serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A3 (Banco)**

Função objetiva: emprestar dinheiro a juros.

Focos: captar e manter clientes (itens 1, 5 e [3]) ou vender produtos e serviços financeiros (itens 2, 4 e [3]).

Na atividade, para captar e manter clientes os bancos adquirem os itens Software de Prestação de Serviços. Para venderem produtos e serviços os bancos adquirem os itens Fundo de Investimento e Cheque de Viagem e recebem Depósito a prazo (CDB). O item Parceria de Crédito serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A4 (Financeira)**

Função objetiva: emprestar dinheiro a juros.

Focos: captar e manter clientes (itens 1, 5 e [3]) ou vender produtos e serviços financeiros (itens 2, 4 e [3]).

Na atividade, para captar e manter clientes as financeiras adquirem os itens Software de Bom Atendimento e Lojas de Rápido Atendimento. Para venderem produtos e serviços, as financeiras adquirem os itens Parceria Comercial e Agência de Publicidade. O item Emissão de Carnês serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A5 (Agência de Viagens)**

Função objetiva: angariar clientes.

Focos: redução de custos (itens 1, 5 e [4]) ou captar clientes (itens 2, 3 e [4]).

Na atividade, para reduzir custos as agências de publicidade adquirem os itens Convênios e Integração com Empresas de Transporte. Para captarem novos clientes as agências de turismo adquirem os itens Guichês Informatizados e Parcelamento Facilitado. O item Pacotes Nacionais e Internacionais serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A6 (Comércio)**

Função objetiva: angariar clientes.

Focos: redução de custos (itens 1, 5 e [4]) ou captar clientes (itens 2, 3 e [4])

Na atividade, para reduzir custos os comerciantes adquirem os itens Controle de Estoque e Logística. Para captarem novos clientes os comerciantes adquirem os itens SAC e Publicidade. O item Ação de Responsabilidade Social serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A7 (Hotel)**

Função objetiva: lidar com turistas.

Focos: beneficiar turistas (itens 1, 2 e [4]) ou promover eventos (itens 3, 5 e [4]).

Na atividade, para beneficiar turistas os hotéis adquirem os itens Quadra Poliesportiva e Estacionamento. Para promoverem eventos os hotéis adquirem os itens SAC e Publicidade. O item Culinária Internacional serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

- **A8 (Secretaria Municipal de Turismo)**

Função objetiva: informar e patrocinar atividades.

Focos: beneficiar turistas (itens 1, 2 e [4]) ou promover eventos (itens 3, 5 e [4]).

Na atividade, para beneficiar turistas as Secretarias Municipais de Turismo adquirem os itens Visitas Guiadas e Central de Atendimento ao Turista. Para promoverem eventos, as Secretarias Municipais de Turismo adquirem os itens Agenda de Eventos e Festival de Música e Artes. O item Polo Gastronômico serve tanto para o primeiro como para o segundo foco.

