

EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

ENSINO MÉDIO

BLOCO 2

= %

Ministério da
Educação

LIVRO DO
PROFESSOR

EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

Ministério da
Educação

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)

EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

ENSINO MÉDIO

BLOCO 2
LIVRO DO PROFESSOR

1ª EDIÇÃO REVISADA

BRASÍLIA – DF. CONEF, 2013.

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)

Banco Central do Brasil (BCB)

Comissão de Valores Mobiliários (CVM)

Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc)

Superintendência de Seguros Privados (Susep)

Ministério da Fazenda (MF)

Ministério da Educação (MEC)

Ministério da Previdência Social (MPS)

Ministério da Justiça (M)

Representantes da sociedade civil para o período 2011-2014:

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA)

Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA)

Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg)

Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN)

Grupo de Apoio Pedagógico (GAP)*

Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC)

Diretoria de Concepções e Orientações Curriculares para Educação Básica (DICOEB/SEB/MEC)

Diretoria de Educação Integral, Direitos Humanos e Cidadania (DEIDHUC/SECAD/MEC)

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA)

Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (Abac)

Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec)

Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA)

Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg)

Conselho Nacional de Secretários de Educação (CONSED)

Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG)

Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN)

Instituto Unibanco (IU)

União Nacional dos Dirigentes Municipais de Educação (UNDIME)

**A partir da instituição da ENEF, o GAP adquiriu nova composição, conforme Art. 5º do Decreto nº 7.397/2010.*

Agradecimento especial aos alunos do 1º ano do Ensino Médio de 2009 da Escola SESC de Ensino Médio, no Rio de Janeiro.

Coordenação do Programa Educação Financeira nas Escolas: Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil)
www.vidaedinheiro.gov.br

Organização e Produção

Didak Consultoria

Linha Mestra Consultoria

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Banco Central do Brasil.

Educação financeira nas escolas: ensino médio: livro do professor / [elaborado pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) – Brasília: CONEF, 2013.

3 v. : il. color.

Conteúdo: **Bloco 1.** Vida familiar – Vida social – Bens pessoais – **Bloco 2.** Trabalho – Empreendedorismo – Grandes projetos – **Bloco 3.** Bens públicos – Economia do país – Economia do mundo.

ISBN: 978-85-67217-04-8

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

CDD 332.04

CDU: 64.031.3



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 À EDIÇÃO DO COREMEC

O presente material é o resultado da atuação coordenada de diversas instituições do Estado e da sociedade civil com o objetivo de promover a educação financeira da população brasileira. Sua origem remonta à iniciativa do Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC), instituído pelo Decreto nº 5.685, de 25 de janeiro de 2006, de constituir Grupo de Trabalho, sob coordenação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), para propor uma estratégia nacional de educação financeira.

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.

Tal propósito tem os objetivos de promover e fomentar a cultura de educação financeira no país, ampliar a compreensão do cidadão, para que seja capaz de fazer escolhas conscientes quanto à administração de seus recursos e contribuir para a eficiência e a solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização.

No intuito de construir uma proposta conjunta com a iniciativa privada e a sociedade civil, foi autorizada a participação de membros auxiliares nos trabalhos do grupo, selecionados entre aqueles que pudessem contribuir para o desenvolvimento do tema educação financeira. Esse trabalho conjunto entre dimensões pública e privada da vida social objetivava desenvolver-se com legitimidade e assegurar o apoio institucional necessário para a execução.

Entre as iniciativas consideradas, o COREMEC julgou estratégica a elaboração de um programa para a educação financeira de crianças e jovens, considerando a experiência internacional que aponta para a necessidade de inserir o tema ainda na escola, a fim de ajudar na formação de uma cultura de prevenção e de planejamento, investimento, poupança e consumo conscientes.

Diferentemente de algumas estratégias nacionais de educação financeira desenvolvidas por outros países, o programa envolveu, desde a sua concepção, educadores, instituições públicas de ensino e entidades representativas dos setores educacional (Conselho Nacional de Secretários de Educação – CONSED – e União Nacional dos Dirigentes Municipais de Educação – UNDIME) e financeiro, além dos órgãos integrantes do COREMEC, tendo trabalhado em estreita colaboração com o MEC, por meio, principalmente da Secretaria de Educação Continuada, Alfabetização e Diversidade (SECAD) e da Secretaria de Educação Básica (SEB), para planejar e construir a forma mais adequada de levar o tema às escolas.

Para organizar esse esforço e articular a atuação de diversas instituições, e considerando também a estrutura do sistema educacional, a autonomia das escolas e o papel da União na coordenação da política nacional de educação, foi constituído o Grupo de Apoio Pedagógico (GAP), no qual a participação de atores não-governamentais foi intensa.

Esse grupo elaborou, sob coordenação de educadores do Instituto Unibanco, o documento *Orientações para Educação Financeira nas Escolas*,¹ que foi apresentado em seminário sediado pelo BCB, em Brasília, em setembro de 2008, com a participação de representantes do MEC e das Secretarias de Educação de estados e municípios.

O Ensino Médio foi escolhido como o primeiro nível de ensino a receber os materiais didáticos elaborados por educadores do Instituto Unibanco, com a colaboração de representantes do COREMEC e dos diferentes sistemas de ensino, e aprovados no âmbito do GAP.

O Banco Central do Brasil, a Comissão de Valores Mobiliários, a Superintendência Nacional de Previdência Complementar e a Superintendência de Seguros Privados, em conjunto com todas as instituições que apoiaram esse programa, acreditam que essa iniciativa se tornou possível graças ao atual estágio de amadurecimento institucional do Brasil, que possibilitou o trabalho voluntário de diversas pessoas e instituições ao longo de dois anos de esforço conjunto, unidos pelo objetivo maior de construir uma trajetória sustentada de desenvolvimento socioeconômico, com a redução das desigualdades sociais e econômicas e a promoção da cidadania.

**Comitê de Regulação e Fiscalização dos
Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de
Previdência e Capitalização (COREMEC)**

Brasília-DF
2010

¹ www.vidaedinheiro.gov.br

APRESENTAÇÃO À EDIÇÃO DO CONEF

Este livro faz parte de um importante programa educacional brasileiro: o Programa Educação Financeira nas Escolas, uma iniciativa da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) com o objetivo de oferecer ao jovem estudante a formação necessária para que possa tomar decisões financeiras conscientes e sustentáveis tanto para a vida pessoal quanto para o país. O Programa foi desenvolvido para as escolas porque a instituição escolar é um espaço fundamental para construção das competências necessárias para o jovem enfrentar os desafios sociais e econômicos da sociedade, e também para a construção e o exercício da cidadania.

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. A iniciativa foi desencadeada pelo Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC). Juntamente com a Estratégia Nacional de Educação Financeira, foi criado o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), que recebeu a responsabilidade de definir planos, programas, ações e coordenar a execução da ENEF.

O Conef é composto pelas seguintes instituições: Banco Central do Brasil (BCB), Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), Superintendência de Seguros Privados (Susep), Ministério da Fazenda (MF), Ministério da Educação (MEC), Ministério da Previdência Social (MPS), e Ministério da Justiça (M), além de quatro representantes da sociedade civil. Para o período 2011-2014, foram escolhidas para representar a sociedade civil no Conef as seguintes instituições: Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA), Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg) e Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN).

O Programa Educação Financeira nas Escolas é uma ação relevante e estratégica para toda a sociedade brasileira. Ao inserir a educação financeira na formação dos estudantes, o Programa contribui para o desenvolvimento da cultura de planejamento, prevenção, poupança, investimento e consumo consciente. Os conhecimentos adquiridos com este material podem favorecer a transmissão do aprendizado pelos jovens a seus familiares e podem ajudá-los a conquistar sonhos individuais e coletivos e a protagonizar suas trajetórias de vida.

Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF)

Brasília, DF
2013

Prezado Professor,

Você está recebendo o Livro do Professor de Educação Financeira, que, juntamente com o Livro do Aluno e o Caderno 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 é o espelho do Livro do Aluno, acrescido de orientações pedagógicas e de informações adicionais para trabalhar os conteúdos de Educação Financeira em sala de aula.

A você, professor, agente fundamental no processo de aprendizagem dos alunos, o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), em conjunto com todas as instituições envolvidas na concepção, execução e coordenação do Programa de Educação Financeira nas Escolas, deseja que seu envolvimento e atuação contribuam para resultados significativos não só na vida dos alunos como na sua própria também.

SUMÁRIO

Bloco 1

1	PARTE I
1	Justificativa
1	Modelo Pedagógico
7	As Situações Didáticas (SDs)
10	Os elementos de página
10	Organização do livro
15	PARTE II
16	O que você já sabe?
18	TEMA 1 • VIDA FAMILAR COTIDIANA
18	Anote na agenda para não esquecer
20	Calendário
22	Reparos na casa
24	Supermercado
26	Ponha na balança
30	Imprevistos acontecem!
34	Para gastar é preciso ter
36	TEMA 2 • VIDA SOCIAL
36	Que desperdício...
38	E vai rolar a festa
40	Ceder ou não ceder à pressão dos amigos: eis a questão!
44	Comprando um presente
46	Acampamento
48	Viva São João!
50	Voltando de viagem
52	TEMA 3 • BENS PESSOAIS
52	Em busca do tênis perfeito
54	Computador
58	Câmera digital
62	Num passe de mágica
66	Celular
70	Quebrou! E agora, quem me defende?
74	Traduzindo o dinheiro
76	Sonho Planejado
77	Referências bibliográficas
79	Glossário

SUMÁRIO

Bloco 2

1	PARTE I
1	Justificativa
1	Modelo Pedagógico
7	As Situações Didáticas (SDs)
10	Os elementos de página
10	Organização do livro
15	PARTE II
16	O que você já sabe?
18	TEMA 4 • TRABALHO
18	O trabalho dá as cartas
20	Primeiro emprego
24	Renda-se!
26	Vacas magras e vacas gordas
30	O incrível caso do 13º salário que sumiu
32	Linhas da vida
34	Antenor, o precavido trabalhador
38	TEMA 5 • EMPREENDEDORISMO
38	Uma grande ideia!
42	Quais são os seus talentos?
44	Profissão: Empreendedor
48	A alma do negócio
50	Mãos à obra!!
52	Vitória!
54	Muito além do lucro
58	TEMA 6 • GRANDES PROJETOS
58	Tijolo por tijolo
62	Surpresa!
64	No seu cantinho
70	Todo o dia ela fala a mesma coisa
74	Um carro para chamar de seu
78	Agora é a minha vez de ajudar os meus pais
80	Quantos quilômetros separam você do seu amanhã?
82	Sonho Planejado
83	Referências bibliográficas
85	Glossário

SUMÁRIO

Bloco 3

1	PARTE I
1	Justificativa
1	Modelo Pedagógico
7	As Situações Didáticas (SDs)
10	Os elementos de página
10	Organização do livro
15	PARTE II
16	O que você já sabe?
18	TEMA 7 • BENS PÚBLICOS
18	Tudo tem o seu preço
20	Orçamento escolar
22	Livro escolar
24	Espaço público
26	Serviços públicos
30	Corrupto, EU?
32	Rap do contador
34	TEMA 8 • ECONOMIA DO PAÍS
34	Cultura e esporte
38	Meu bicho-papão nunca foi a inflação
42	Supervisores do Sistema Financeiro Nacional
48	Falando “economês”
52	Mercado
56	Previdência
60	Salário mínimo
64	TEMA 9 • ECONOMIA DO MUNDO
64	Fascículo Especial sobre Moeda
68	Rádio Sul-americana
70	O jogo dos blocos econômicos
72	Negócio da China
76	Organismos internacionais
80	O bem-estar do seu país
84	Momento de crise: E eu com isso?
88	Sonho Planejado
89	Referências bibliográficas
91	Glossário

PARTE I

JUSTIFICATIVA

A entrada da Educação Financeira nas escolas se justifica por diversas razões amplamente estudadas pelos países que já acumulam experiência na área. Entre essas razões se destacam os benefícios de se conhecer o universo financeiro e de se tomar decisões financeiras adequadas, que fortaleçam o comando autônomo da própria vida e, por extensão, do âmbito familiar e comunitário.

A Educação Financeira nas escolas se apresenta como uma estratégia fundamental para ajudar as pessoas a enfrentar seus desafios cotidianos e a realizar seus sonhos individuais e coletivos. Discentes e docentes financeiramente educados são mais autônomos em relação a suas finanças e menos suscetíveis a dívidas descontroladas, fraudes e situações comprometedoras que prejudiquem não só a própria qualidade de vida como a de outras pessoas.

A Educação Financeira tem um papel fundamental ao desenvolver competências que permitem consumir, poupar e investir de forma responsável e consciente, propiciando uma base mais segura para o desenvolvimento do país. Tal desenvolvimento retorna para as pessoas sob a forma de serviços mais eficientes e eficazes por parte do Estado, numa relação saudável das partes com o todo.

MODELO PEDAGÓGICO

O modelo pedagógico foi concebido para oferecer ao aluno informações e orientações que favoreçam a construção de um pensamento financeiro consistente e o desenvolvimento de comportamentos financeiros autônomos e saudáveis, para que ele possa, como protagonista de sua história, planejar e fazer acontecer a vida que deseja para si próprio, em conexão com o grupo familiar e social a que pertence. Nesse sentido, o foco do trabalho recai sobre as situações cotidianas de vida do aluno porque é nelas que se encontram os dilemas financeiros que ele precisará resolver. Os estudos sobre diversas experiências internacionais confirmam que os alunos aprendem melhor no contexto das situações reais que enfrentam.

Para dar concretude a essas intenções, o modelo pedagógico se apoia em duas dimensões conceituais, às quais se conectam sete objetivos gerais que, por sua vez, se traduzem em dez competências. É o que explicam as próximas páginas.

Dimensões

O cotidiano acontece sempre em um espaço e um tempo determinados. Como a Educação Financeira é comprometida com esse cotidiano, é importante que seja estudada de acordo com 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 e vice-versa. Essa dimensão compreende os níveis individual, local, regional, nacional e global, organizados de modo inclusivo.

Em todo o material de Educação Financeira, entende-se que o “nível individual” abrange também a família – uma vez que o aluno de Ensino Médio geralmente não goza de plena autonomia financeira –, e entende-se “família” como o conjunto de pessoas que vivem sob o mesmo teto, independentemente dos laços familiares.

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 são empreendidas certas iniciativas cujas consequências – positivas e negativas – serão vivenciadas no futuro.

A Figura 1 ilustra como se relacionam os níveis da dimensão espacial entre si e com a dimensão temporal que os atravessa.

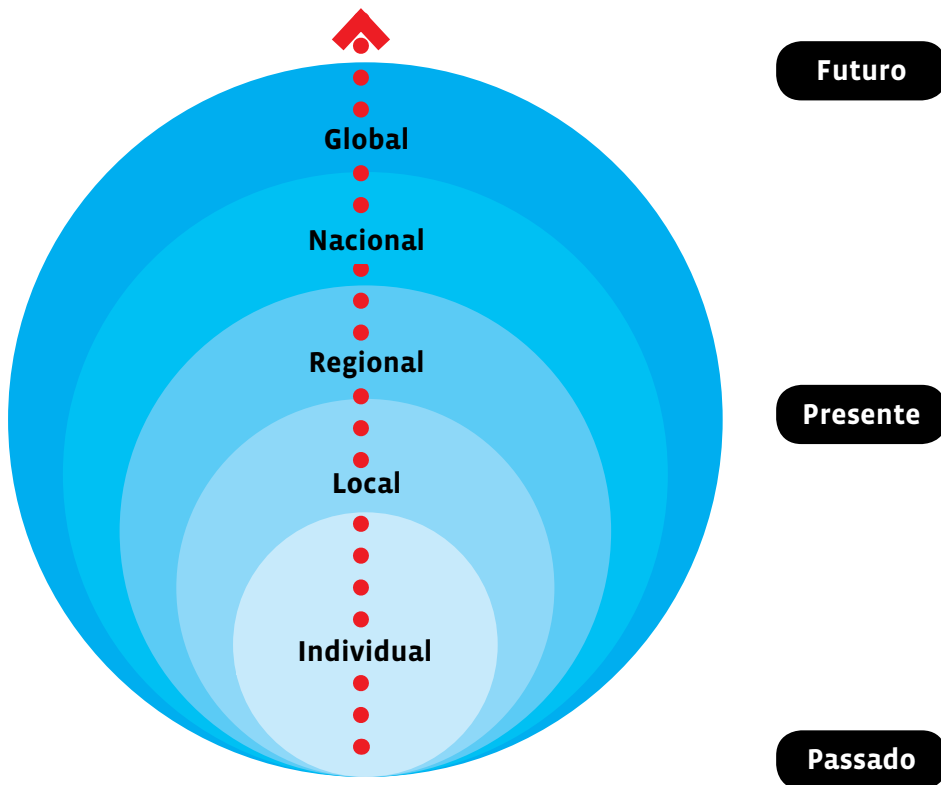


Figura 1 - Dimensões espacial e temporal da Educação Financeira

Objetivos

A Educação Financeira nas escolas apoia-se em sete objetivos intimamente ligados às dimensões descritas.

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 determinado espaço. Por exemplo, é desejável que cada indivíduo cuide da própria 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 restante do planeta, isto é, um problema desse tipo deveria ser solucionado no próprio âmbito nacional, e não no global.

Contudo, se, por outro lado, as pessoas transitarem exclusivamente em seus restritos espaços individuais, não conseguirão sentir-se parte integrante 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 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 com a dimensão espacial.

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 aproveitar as várias possibilidades que a vida oferece, tais como: liberdade, igualdade, propriedade, participação política, educação, saúde, moradia, trabalho, entre 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 uma mudança de pensamento e uma tomada de ação não é suficiente para se formar cidadãos. É necessário o exercício 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 são estimulados a consumir, independentemente de sua condição para tal. O mais comum é orientar-se por padrões sociais, em vez de por projetos pessoais.

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. Isso gera uma tendência ao consumo instantâneo e à 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. Consumir e poupar configuram-se como ações responsáveis se levarem em conta os impactos sociais e ambientais que podem causar. Procura-se, assim, estimular comportamentos como: não transferir problemas financeiros para o outro; não adquirir bens que sejam fruto 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; doar objetos úteis não desejados etc.

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 possibilita ao indivíduo obter as informações necessárias para que tome suas decisões de modo autônomo, independente, 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 da Educação Financeira consiste no julgamento crítico que se pode aprender a fazer em relação à publicidade. 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 e racional de mensagens publicitárias a respeito de produtos de consumo, aí incluídos os bens e serviços financeiros, as pessoas se tornam capazes de tomar decisões de modo autônomo, isto é, livres de 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 disseminadores

A implantação da Educação Financeira pretende colaborar para uma formação mais crítica de jovens que podem ajudar suas famílias na determinação de seus objetivos de vida e dos meios mais adequados para alcançá-los. Dados recentes (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 geralmente 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 escolar, mas, por meio dele, atinge 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, 6 e 7 que veremos agora relacionam-se com a **dimensão temporal** e estão 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 vivenciadas as consequências das ações realizadas no presente.

Objetivo 5 // Ensinar a planejar em 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 se limite a uma série de “eternos instantes” acidentais e episódicos, em que os acontecimentos não aparentam ter relação entre si.

A Educação Financeira intenciona conectar os distintos tempos, conferindo às ações do presente uma responsabilidade pelas consequências do futuro. Para 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.

Objetivo 6 // Desenvolver a cultura da prevenção

A expectativa de vida aumentou, e hoje o ser humano passa 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 podem demandar o uso de uma quantia de dinheiro não prevista no orçamento. Para garantir maior tranquilidade diante de tais situações, há de se conhecer o leque de opções disponíveis, tais como: evitar desperdícios, guardar dinheiro, fazer seguros diversos ou investimentos ou dispor de planos de previdência (pública ou privada).

Objetivo 7 // Proporcionar a possibilidade de mudança da condição atual

A mobilidade social é entendida aqui como a capacidade que uma família apresenta de aprimorar sua condição socioeconômica. Os conhecimentos e as competências oferecidos pela Educação Financeira ajudam a superar e evitar dificuldades econômicas mais graves, podendo auxiliar o indivíduo a rever suas atitudes e sair da condição de endividamento. Contribuem também para criar ou aumentar o excedente, possibilitando a realização de planos de longo prazo que, em última análise, trazem maiores benefícios sociais.

Competências

O trabalho por competências atrela a ação educativa ao fazer do aluno. Em outras palavras, planejam-se as oportunidades de aprendizagem para o aluno desenvolver saberes específicos aplicados a situações concretas que acontecem em determinado espaço e tempo.

Para dar consistência ao modelo pedagógico, é preciso conectar as competências aos objetivos espaciais e temporais anteriormente elencados. É o que o Quadro 1 demonstra.

OBJETIVOS		COMPETÊNCIAS
OBJETIVOS ESPACIAIS	OB1 Formar para a cidadania	C01 Debater direitos e deveres
	OB2 Ensinar a consumir e a poupar de modo ético, consciente e responsável	C02 Tomar decisões financeiras social e ambientalmente responsáveis
		C03 Harmonizar desejos e necessidades ao planejamento financeiro do projeto de vida
	OB3 Oferecer conceitos e ferramentas para tomada de decisão autônoma baseada em mudança de atitude	C04 Ler e interpretar textos específicos de Educação Financeira
C05 Ler criticamente textos publicitários		
C06 Tomar decisões financeiras autônomas de acordo com suas reais necessidades		
OB4 Formar multiplicadores	C07 Atuar como multiplicador	
OBJETIVOS TEMPORAIS	OB5 Ensinar a planejar em curto, médio e longo prazos	C08 Elaborar planejamento financeiro
	OB6 Desenvolver a cultura da prevenção	C09 Analisar alternativas de prevenção em longo prazo
	OB7 Proporcionar a possibilidade de mudança da condição atual	C10 Analisar alternativas para superar dificuldades econômicas

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

A partir do quadro acima foi criado o Decágono de Competências (Figura 2) – principal instrumento para se manter o compromisso com a aprendizagem do aluno –, que ilustra as múltiplas relações das competências entre si. As competências não têm a mesma ordem de importância e isso é intencional, porque umas são basilares, outras um pouco mais periféricas. A própria quantidade de SDs atreladas a uma determinada competência fornece indicação instantânea do seu grau de importância. Portanto, na hora de elaborar seu planejamento, oriente-se também por esse dado.

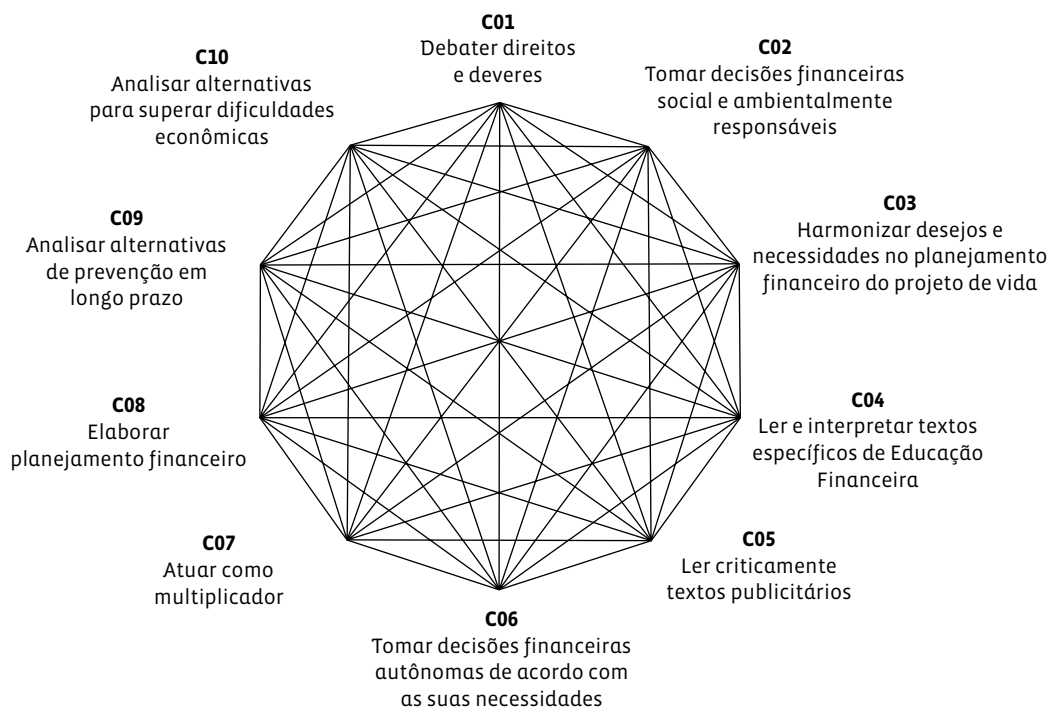


Figura 2 - Decágono de Competências.

AS SITUAÇÕES DIDÁTICAS (SDs)

O material completo de Educação Financeira consiste em um conjunto de Situações Didáticas que têm como suportes o Livro do Aluno, o Caderno do Aluno e o Livro do Professor.

Situação Didática (SD) é o conjunto de ações e atividades que desenvolvem no aluno as competências que acionam os conhecimentos necessários para lidar com as múltiplas e variadas situações financeiras do cotidiano.

Em outras palavras, as SDs constituem um instrumento que congrega objetos de conteúdo (conhecimento, conceitos) e objetos didáticos (orientações pedagógicas voltadas para o desenvolvimento de competências). As principais características das situações didáticas, segundo Galvez (1996, *apud* Coutinho, 2005), são:

- os alunos responsabilizam-se pela organização de sua atividade para tentar resolver o problema proposto;
- a atividade dos alunos está orientada para a obtenção de um resultado previamente explicitado e que pode ser identificado pelos próprios alunos;
- a resolução do problema envolve a tomada de decisões por parte dos alunos, para adequá-las ao objetivo perseguido;
- os alunos podem recorrer a diferentes estratégias para resolver o problema formulado;
- os alunos estabelecem relações sociais diversas: comunicações, debates ou negociações com outros alunos e com o professor.

As atividades receberam o nome de “Experimente!” por sugestão dos alunos que participaram do processo de validação deste material. Segundo eles, o nome por eles sugerido tem forte apelo motivador, “dá vontade de tentar fazer”. As atividades constituem oportunidades de aprendizagem bastante concretas, e, ao realizá-las, os alunos desenvolvem as competências a elas relacionadas.

Os alunos recebem o Livro do Aluno e o Caderno do Aluno. O Livro do Aluno é o livro didático com todas as SDs completas, contendo textos e atividades. Algumas SDs indicam o Caderno do Aluno como suporte para o “Experimente!”.

O Caderno do Aluno, por seu turno, é um pequeno encarte que pertence a cada aluno e fornece um espaço para ele fazer anotações e realizar atividades específicas, mantendo o Livro do Aluno intacto para permitir reutilização. Como não são todas as SDs que remetem ao Caderno do Aluno, haverá também a necessidade de os alunos recorrerem aos seus cadernos comuns de aula como suporte para diversas ações, como realizar cálculos; anotar informações oriundas de pesquisas de produtos, serviços e preços; rascunhar trabalhos de grupo etc.

O Livro do Professor é o espelho do Livro do Aluno, acrescido de orientações pedagógicas e de informações adicionais para trabalhar os conteúdos de Educação Financeira em sala de aula.

As SDs foram elaboradas de modo a abarcar os conteúdos sociais e formais. Os conteúdos formais referem-se aos conceitos sistematizados pelos teóricos das áreas econômica e financeira, ao passo que os conteúdos sociais trazem para estudo os contextos reais da vida cotidiana.

Os conteúdos foram organizados em conexão com as dimensões espacial e temporal e isso fica visível no critério de estruturação dos três blocos: o primeiro contempla situações individuais de curto prazo; o segundo, de médio e longo prazo, ainda no âmbito individual; finalmente, o terceiro bloco se ocupa de questões do âmbito social.

Cada bloco aborda três temas e cada um deles é explorado por meio de sete SDs.

BLOCO 1
ÂMBITO INDIVIDUAL
(Situações de curto prazo)

O QUE VOCÊ JÁ SABE?
Tema 1 Vida familiar cotidiana
Tema 2 Vida social
Tema 3 Bens pessoais
SONHO PLANEJADO

BLOCO 2
ÂMBITO INDIVIDUAL
(Situações de médio e longo prazo)

O QUE VOCÊ JÁ SABE?
Tema 4 Trabalho
Tema 5 Empreendedorismo
Tema 6 Grandes projetos
SONHO PLANEJADO

BLOCO 3
ÂMBITO SOCIAL

O QUE VOCÊ JÁ SABE?
Tema 7 Bens públicos
Tema 8 Economia do país
Tema 9 Economia do mundo
SONHO PLANEJADO

Esse material aborda o Bloco 2, que trabalha questões cotidianas do âmbito social de médio e longo prazo, por meio de 23 Situações Didáticas.

As SDs **O que você já sabe?** e **Sonho planejado** foram criadas para serem, respectivamente, a primeira e a última utilizadas em cada bloco. Elas potencializam a aprendizagem, uma vez que estabelecem uma conexão mais direta dos temas e conceitos abordados com o aluno, convidando-o a desempenhar um papel ativo no seu próprio processo de aprendizagem.

As SDs **O que você já sabe?** têm como objetivo promover uma tomada de consciência do aluno acerca de suas práticas financeiras atuais e estimulá-lo a acionar seus conhecimentos prévios com relação aos conteúdos sociais e formais que serão tratados ao longo dos três temas do bloco ao qual a SD se refere. Dessa forma, a mente do aluno se prontifica para a aprendizagem e prepara-se de modo a acolher com maior suporte os conceitos a serem tratados pelo bloco, ampliando e estreitando as relações destes com as experiências e os prévios conhecimentos próprios.

As SDs **Sonho planejado** exigem que o aluno reúna e organize os conhecimentos e as habilidades que adquiriu ao longo do bloco para que possa criar o planejamento financeiro da realização de um sonho. É o momento em que as aprendizagens se inter-relacionam e se concretizam em uma ferramenta útil para a vida do aluno.

Cada um dos nove temas contém sete SDs. Esses temas selecionam situações de vida que concernem ao adolescente, obedecendo a uma relação que evolui de modo próximo-distal de seu cotidiano familiar.

A duração indicada para cada SD é de 1-2 aulas em média, totalizando 34 horas-aula em um ano de trabalho, mas entende-se que variações na forma como as escolas irão implementar o programa de Educação Financeira são desejáveis para garantir a adequação do material às realidades locais. Em outras palavras, cada escola terá a autonomia de planejar, junto com a equipe docente, a própria dinâmica do programa de Educação Financeira.

Dentro de cada tema, as SDs podem ser utilizadas em qualquer ordem, contanto que as SDs **O que você já sabe?** e **Sonho planejado** devam, respectivamente, abrir e fechar o bloco. Cabe a cada escola ou professor selecionar o caminho a ser trilhado, de acordo com as necessidades e interesses de seus alunos.

Para planejar como as SDs serão trabalhadas, guie-se pelos objetivos específicos e pelas competências indicadas nos metadados, avaliando quais você considera importante desenvolver junto aos seus alunos, no contexto social, cultural, financeiro e familiar em que se inserem. Se você nota, por exemplo, que sua turma já tem familiaridade com preenchimento de cheque ou, ao contrário, está inserida em famílias e comunidades que fazem pouco uso dele, talvez não seja relevante trabalhar o objetivo de preencher cheque com esses alunos.

Por outro lado, se você sente que determinado objetivo ou competência é particularmente importante no contexto da escola e não está sendo plenamente atingido, você pode buscar mais de uma SD para tratar de uma mesma questão, oferecendo variadas oportunidades de aprendizagem.

Cabe ressaltar que os conteúdos formais são revisitados em várias SDs, variando-se, a cada vez, o contexto em que se inserem e a forma como são trabalhados. Assim, se alguns alunos não compreenderam suficientemente determinado conceito importante, você não precisa necessariamente ficar estacionado na SD que o apresentou pela primeira vez porque, muito provavelmente, ele será retomado em outra.

OS ELEMENTOS DE PÁGINA

Para dar corporeidade aos objetivos e princípios pedagógicos do programa, foram criados diversos elementos de página dentro das SDs, tais como:

» **“Cara a cara”** – um espaço de autoavaliação para o aluno verificar se atingiu os objetivos específicos de aprendizagem da SD. No Caderno do Aluno há uma lista que reúne o “Cara a cara” de todas as SDs para os alunos marcarem quais objetivos específicos foram atingidos.

» **“Pisca alerta”** – caixa de texto contendo alerta contra certas armadilhas por vezes contidas em determinadas circunstâncias e em determinados textos. A maioria dos “pisca alertas” traz o olhar da Psicologia Econômica, ciência que estuda as relações entre o comportamento econômico dos indivíduos e a economia, levando em conta variáveis como os pensamentos, os sentimentos, as atitudes e as expectativas desses indivíduos (Ferreira, 2007).

» **“Ícones especiais”** – destacam as principais competências e procuram deixar mais clara a mensagem de que é preciso mudar certos comportamentos:



- ter responsabilidade socioambiental



- servir como multiplicador das aprendizagens do programa



- tomar decisões autonomamente

» **“Pra variar”** – veicula sugestões de adaptação contextual das atividades de modo a torná-las mais condizentes com a realidade específica dos alunos.

ORGANIZAÇÃO DO LIVRO

No Livro do Professor, cada SD é precedida de um quadro com descritores (metadados) que orientam a busca pela SD com a qual se deseja trabalhar. Esses descritores indicam:

- » Tema a que se refere
- » Conteúdos formais relacionados
- » Competências que desenvolve
- » Objetivo(s) específico(s)
- » Descrição

Além dos metadados, há diversas orientações ao professor, organizadas nas seguintes categorias:

Orientação introdutória » explica a relevância da SD e a utilidade dos conceitos abordados; sugere formas de disparar a SD, de captar o interesse da turma e de acionar conhecimentos prévios dos alunos.

Orientações ao longo da SD » oferecem propostas alternativas, chamam atenção para temas sensíveis, atentam para cuidados a serem tomados com relação à discussão levantada, fornecem informações extras, trazem ponderações e aprofundamento quanto ao conteúdo formal, sugerem pequenas atividades adicionais (como pesquisas na internet ou em instituições financeiras) para aproximar as situações retratadas do contexto local dos alunos.

Orientações para o “Experimente!” » são orientações quanto à forma de propor a atividade, à organização dos alunos, à gestão da atividade, à condução de debates, ao refinamento e às formas de apoio ao trabalho dos alunos, às possibilidades de desenvolvimento da atividade, aos cuidados e às adaptações aos contextos culturais, sociais, financeiros e familiares dos alunos. Também fornecem respostas às atividades, em casos que envolvem cálculos e análises específicas.

Textos adicionais » são textos que não estão ligados a nenhuma parte específica da SD, mas se relacionam com o tema trabalhado, trazendo aprofundamento de conteúdos formais, informações adicionais e curiosidades. Esses textos podem ser passados ou não para os alunos, a critério do professor.

OBJETIVOS E COMPETÊNCIAS DAS SITUAÇÕES DIDÁTICAS DO BLOCO 2

TEMA 4 – TRABALHO											
Nome da SD	Objetivos específicos	Competências									
		C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08	C09	C10
O trabalho dá as cartas	Identificar o tipo de trabalho que mais atrai Analisar o trabalho que mais atrai em comparação com o seu projeto de vida			X				X			
Primeiro emprego	Elaborar o próprio currículo Identificar habilidades compatíveis com cargos anunciados Mostrar qualidades profissionais próprias de forma adequada em uma entrevista de emprego simulada Alinhar o emprego desejado ao estilo de vida pretendido			X		X					
Renda-se!	Distinguir renda bruta e líquida Explicar quais descontos são aplicados à renda bruta e como são calculados				X			X			
Vacas magras e vacas gordas	Utilizar o conceito de desemprego estrutural em uma história de sua autoria Levantar possibilidades de superação de uma situação de desemprego, considerando a tensão entre desejos e necessidades			X	X						X
O incrível caso do 13º salário que sumiu	Elaborar orçamento com base em dados e estimativas Elaborar planejamento financeiro simulado visando a um resultado superavitário Fazer provisões Incluir situações futuras no planejamento financeiro atual			X				X	X	X	
Linhas da vida	Elaborar um esboço de plano de aposentadoria, alinhando metas de longo prazo com meios para alcançá-las	X		X			X			X	
Antenor, o precavido trabalhador	Reconhecer o Seguro DPVAT e como ficar atento às práticas dos aproveitadores (Golpe do DPVAT) Elaborar mensagem e produto para campanha informativa junto à comunidade escolar sobre seguros Utilizar vocabulário de seguros aplicado à campanha informativa										
					X			X			

TEMA 5 – EMPREENDEDORISMO

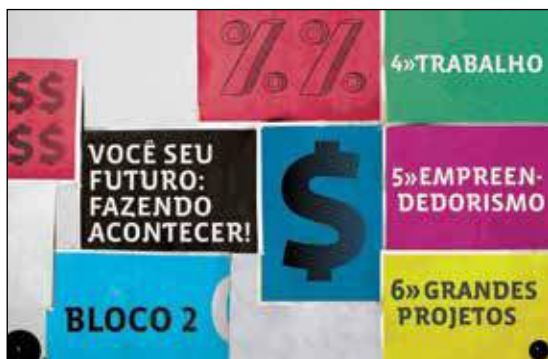
Nome da SD	Objetivos específicos	Competências									
		C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08	C09	C10
Uma grande ideia!	Diferenciar “empreendedorismo por necessidade” de “empreendedorismo por oportunidade” Relacionar características próprias com oportunidades de negócio Identificar problemas da comunidade que possam gerar novos negócios Utilizar uma versão simples de tempestade mental para gerar boas ideias de negócio			X			X	X			
Quais são os seus talentos?	Distinguir “conhecimentos”, “habilidades”, “atitudes” e “competências” no contexto de empreendedorismo Avaliar se possui os conhecimentos, habilidades e atitudes necessários para abrir um negócio Avaliar se é preciso adquirir ou aprimorar as competências necessárias para abrir um determinado negócio			X			X	X			
Profissão: Empreendedor	Identificar características comuns aos empreendedores Diferenciar empreendedorismo de intraempreendedorismo Verificar se tem perfil empreendedor			X			X	X			
A alma do negócio	Identificar o público-alvo de um negócio Criar marca e slogan para um produto ou serviço Montar um plano de marketing Realizar pesquisa de mercado para um produto ou serviço			X			X	X			
Mãos à obra!	Diferenciar tipos de recursos necessários para a abertura e operação de um negócio Cotar custos básicos de abertura e operação de um negócio Definir competências, conhecimentos, habilidades e atitudes do pessoal necessário para trabalhar em um negócio			X			X	X			
Vitória!	Fazer projeções de vendas e lucro de um negócio Dimensionar o lucro de um negócio Descontar os tributos devidos no caso de produtos ou de serviços			X			X	X			
Muito além do lucro	Distinguir filantropia e responsabilidade socioambiental Fazer um plano de responsabilidade socioambiental de um negócio Juntar em um Plano de Negócios todos os dados colhidos nas etapas anteriores de trabalho nesse tema de empreendedorismo			X			X	X			

TEMA 6 – GRANDES PROJETOS

Nome da SD	Objetivos específicos	Competências									
		C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08	C09	C10
Tijolo por tijolo	<p>Harmonizar desejos e necessidades na escolha da casa própria</p> <p>Buscar informações de preço e financiamento da casa própria</p> <p>Decidir o valor da casa, da entrada e das prestações em função do orçamento familiar</p> <p>Planejar-se financeiramente para pagar a entrada e as prestações da casa própria</p>			X			X	X	X	X	
Surpresa!	<p>Orçar uma festa</p> <p>Adequar uma festa ideal à própria realidade financeira</p> <p>Fazer provisões</p> <p>Cortar despesas de acordo com as prioridades estabelecidas</p>			X			X		X		
No seu cantinho	<p>Tomar decisões de investimento em uma situação de mercado simulada</p> <p>Tomar uma decisão inicial de investimento considerando a situação atual própria e da família</p>						X	X		X	
Todo o dia ela fala a mesma coisa	<p>Identificar direitos ou deveres que não estão sendo atendidos em determinadas situações</p> <p>Elaborar argumentos para debater questões de direitos e deveres dos investidores</p> <p>Reconhecer esquemas irregulares de captação de recursos, conhecidos como Pirâmides Financeiras</p>	X		X							
Um carro pra chamar de seu	<p>Conhecer os prós e contras de um consórcio</p> <p>Tomar decisões de consumo e poupança em situação simulada de consórcio</p> <p>Tomar decisões de lance e de manter ou desistir do consórcio em situação simulada</p>						X	X			
Agora é a minha vez de ajudar os meus pais	<p>Decidir entre duas opções de aplicação, considerando as taxas de juros</p> <p>Explicar como se evita endividamentos</p> <p>Levantar opções para sair de um endividamento de R\$ 1.000,00</p>							X		X	X
Quantos quilômetros separam você do seu amanhã?	<p>Estimar despesas fixas e variáveis para estudar em outra cidade</p> <p>Calcular a receita mensal necessária para estudar em outra cidade</p> <p>Elaborar um planejamento financeiro para estudar em outra cidade</p>		X							X	X

PARTE II

As páginas seguintes abrigam o espelho das situações didáticas constantes do Livro do Aluno, acrescidas de metadados que descrevem a SD e identificam os conteúdos trabalhados, as competências e os objetivos específicos a ela relacionados. Além disso, apresentam orientações didáticas para aplicação das SDs em sala de aula, bem como textos informativos adicionais.



4

5

O QUE VOCÊ JÁ SABE?

Temas envolvidos

**Trabalho
Empreendedorismo
Grandes projetos**

Descrição

Esta SD é indicada para abrir o Bloco 2, que é dividido em três temas: trabalho, empreendedorismo e grandes projetos.

Professor, esta SD inaugura o Bloco 2, que traz três temas referentes ao âmbito individual, em situações que envolvem planejamento de médio e longo prazos e quantias maiores de dinheiro do que o Bloco 1. Os temas são: trabalho, empreendedorismo e grandes projetos. É recomendável que se inicie o bloco com esta SD para ativar os esquemas e conhecimentos prévios que os alunos têm com relação aos temas abordados. Também é interessante que eles socializem esses conhecimentos prévios entre si para que todos embarquem no Bloco 2 com uma malha de ideias sobre a qual irão se assentar os conteúdos a serem trabalhados.

Estimule os alunos a utilizarem o Caderno do Aluno para anotar suas respostas às questões propostas e a trocarem seus Cadernos entre si. O registro escrito é o principal instrumento para dar suporte à avaliação do quanto o aluno está evoluindo em termos de conhecimentos e de comportamentos.

A importância de começar o trabalho convocando os alunos a compartilhar o que já sabem sobre os assuntos que serão tratados nesse bloco tem vários ganhos. Um deles é tomar conhecimento do ponto de partida em que eles se encontram antes do início dos estudos, o que fornece dados objetivos para você poder avaliar e apreciar o crescimento deles ao longo do trabalho.



6

7



8

9

As discussões iniciais também permitem que você identifique logo de início as ideias acentuadamente ingênuas ou errôneas, assim como os estereótipos e os preconceitos que poderão funcionar como obstáculos às aprendizagens que se seguirão. Assim você pode desmontá-los antes mesmo que se crie o problema de alguns alunos não conseguirem compreender determinados conteúdos.

Outra vantagem de se acionar conhecimentos prévios é que isso também desperta a motivação para a aprendizagem que se seguirá. Afinal, depois de indicarem como pensam e como se comportam a respeito dos temas, a tendência é que fiquem curiosos para saber se estão pensando ou fazendo da maneira “certa”.

Finalmente, a SD “O que você já sabe?” acena, por meio de todas aquelas perguntas, para os conteúdos que serão trabalhados ao longo do Bloco 2. Por delimitar o campo onde se vai transitar, serve como uma espécie de introdução que ajuda os alunos a se organizarem.

As perguntas colocadas no Livro do Aluno ajudarão a disparar as primeiras contribuições. Para melhor conduzir o debate, procure auxiliar os alunos a compararem e costurarem duas ideias entre si antes de ouvir uma terceira, e assim por diante. Dessa forma, evita-se que as ideias se percam.

O TRABALHO DÁ AS CARTAS

Conteúdos formais relacionados	Trabalho
Competências	Atuar como multiplicador (C07) Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03)
Objetivo(s) específico(s)	Identificar o tipo de trabalho que mais atrai Analisar o trabalho que mais atrai em comparação com o seu projeto de vida
Descrição	Esta SD traz o conceito de trabalho com um panorama dos principais tipos de trabalho que existem em nosso país: assalariado e por conta própria (no qual se incluem os autônomos e os empresários). Além disso, aponta para a importância do trabalho formal e de uma boa preparação.
Caderno do Aluno	Não



14

15



20

21

- 1 Professor, comece a atividade perguntando que tipo de trabalho os alunos conhecem, tomando por base a situação familiar de cada um: que tipo de trabalho faz o pai, mãe ou responsável? Provavelmente haverá diferentes tipos: alguns serão assalariados, outros fazem pequenos trabalhos como autônomos, outros poderão ser empresários etc. Instigue os alunos a pensar em como se pode conceituar o que é “trabalho”. Sugerimos a leitura das falas dos personagens para ajudar a “esquentar” o debate.

Depois de lidas as falas, divida a turma em grupos para que analisem e debatam as questões ali apontadas. Afinal, quem é trabalhador entre os personagens apresentados? Todos? Ao final da discussão, apresente a posição da ONU sobre trabalho.

- 2 A proposta do “EXPERIMENTE!” é oportunizar aos alunos uma reflexão acerca das características pessoais. Mas ATENÇÃO, o teste não esgota as características da pessoa e não deve ser visto como um rótulo. Peça para os alunos responderem em uma folha à parte. Depois, discuta os resultados com a turma. O autoconhecimento é muito importante na hora de decidir a profissão. Incentive os alunos a replicarem o teste com seus familiares, amigos e pessoas do seu entorno social. Talvez ele possa ajudá-los a pensar sobre o melhor tipo de trabalho de acordo com suas características pessoais e com as necessidades do mercado.

- 3 A partir do exercício proposto ao final do “Experimente!”, proponha à turma um momento de conversa acerca das opções de acesso e permanência ao Ensino Superior. Sobre este assunto vão aqui informações iniciais que poderão ser aprofundadas: O Programa Universidade para Todos – Prouni, somado ao Fundo de Financiamento Estudantil – Fies, ao Sistema de Seleção Unificada (Sisu), ao Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (Reuni), a Universidade Aberta do Brasil (UAB) e a expansão da rede federal de educação profissional e tecnológica ampliam significativamente o número de vagas na educação superior, contribuindo para um maior acesso de jovens a este nível de ensino. O Prouni, ainda, possui também ações conjuntas de incentivo à permanência dos estudantes nas instituições superiores, como a Bolsa Permanência e os convênios de estágios.

Para maiores informações consulte o site do Prouni: <http://prouniportal.mec.gov.br/>

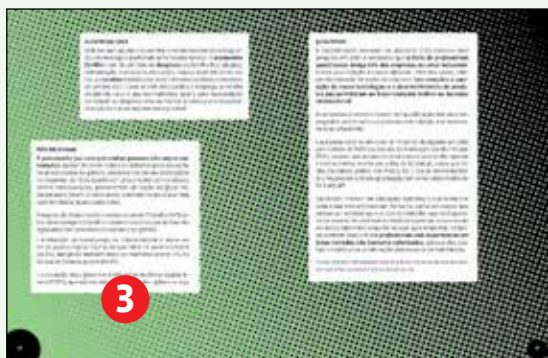
PRIMEIRO EMPREGO

Conteúdos formais relacionados	Primeiro emprego Qualificação Currículo Carteira de trabalho
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06)
Objetivo(s) específico(s)	Elaborar o próprio currículo Identificar habilidades compatíveis com cargos anunciados Mostrar qualidades profissionais próprias de forma adequada em uma entrevista de emprego simulada Alinhar o emprego desejado ao estilo de vida pretendido
Descrição	Esta SD aborda algumas questões importantes em relação à inserção no mercado de trabalho formal, tais como: a elaboração de currículo; a necessidade de ter uma carteira de trabalho; a qualificação profissional; e o equilíbrio entre os desejos profissionais, as oportunidades do mercado e o estilo de vida pretendido.
Caderno do Aluno	Não



22

23



24

25

- 1 Professor, a entrada no mercado de trabalho traz muitas dificuldades para os jovens. Mesmo que seus alunos já trabalhem, ainda terão de construir suas carreiras profissionais e quebrar a barreira da informalidade para serem inseridos no mercado de trabalho formal. Esta SD trata de algumas questões importantes que eles enfrentarão neste momento.

Introduza o tema por meio de um debate, por um lado, a respeito dos sonhos e das expectativas dos alunos em relação ao mercado de trabalho e, por outro, sobre seus medos nesse campo. Se julgar interessante, essa conversa pode ser feita em grupos entre os alunos. Nesse caso, seria bom circular entre os grupos para ter uma ideia geral dos anseios e receios da turma e para poder conectá-los, ao longo da SD, aos conteúdos abordados.

- 2 Aqui se recomenda trazer para os alunos o debate sobre o equilíbrio entre a vida pessoal e a profissional. Também pode ser interessante apontar para as possíveis dificuldades ao balancear o que se gosta de fazer com o que paga bem.

- 3 O preconceito é um ponto que incita paixões e polêmicas. Além da opção natural do debate, os alunos podem ser motivados a pesquisar com parentes e amigos se alguém já sofreu discriminação na hora da contratação ou dentro do ambiente profissional. As histórias coletadas podem ser dramatizadas.



32

33

- 4 Uma extensão interessante à atividade é propor aos alunos que elaborem dois currículos: um que corresponda à sua situação atual e outro que corresponda a como eles pretendem estar daqui a quatro anos. Esse pode ser um bom exercício para trabalhar metas de vida de médio e longo prazo e o planejamento para alcançá-las.
- 5 A dramatização busca tornar a aula dinâmica e contextualizar ainda mais para os alunos as problemáticas de desemprego e recessões em suas vidas. Outra questão interessante para debater é o tema: como conseguir um trabalho que exige experiência (o que ocorre na maioria dos casos)?

Utilize esse espaço para suas anotações.

RENDA-SE

Conteúdos formais relacionados	Renda
Competências	Ler e interpretar textos que contêm vocabulário específico da Educação Financeira (C04) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Distinguir renda bruta e líquida Explicar quais descontos são aplicados à renda bruta e como são calculados
Descrição	Esta SD traz o conceito de renda, mostrando a diferença entre a renda bruta e a líquida, destacando a importância de impostos e contribuições, sempre presentes na vida profissional das pessoas. Utilizou-se como disparador a questão do contracheque (ou holerite) por ser elemento presente na vida dos assalariados e diretamente vinculado à questão de rendimentos e descontos, contextualizando o tópico para os alunos.
Caderno do Aluno	Não



34

35



40

41

1 Professor, esta atividade permite que se trabalhe ou se revise o conceito de média aritmética porque o objetivo é chegar a uma média do percentual de diferença entre a renda bruta e a renda líquida de salários distintos para que os alunos possam fazer uma estimativa de qual será o valor líquido da renda bruta que venham a receber no futuro.

2 Faça, no quadro, uma tabela como a indicada a seguir para registrar os valores trazidos pelos alunos:

Renda bruta	Renda líquida	Diferença (em RS)	Diferença (em %)
Média (em %) da diferença entre a renda bruta e a renda líquida			

INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR SOBRE RENDA BRUTA E RENDA LÍQUIDA

A renda bruta mensal não inclui o 13º salário (14º, 15º etc.), mas ele faz parte da remuneração total e é direito social previsto na Constituição Federal para todo empregado, inclusive o doméstico. Algumas empresas oferecem como incentivo a seus empregados uma remuneração extra sob a forma de participação nos lucros ou resultados.

Desta forma os funcionários se motivam a contribuir para o crescimento da empresa. Esse incentivo também não entra no cálculo da remuneração bruta mensal.

VACAS MAGRAS E VACAS GORDAS

Conteúdos formais relacionados	Desemprego Ciclo econômico Recessão
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Ler e interpretar textos que contêm vocabulário específico da Educação Financeira (C04) Analisar alternativas para superar dificuldades econômicas (C10)
Objetivo(s) específico(s)	Utilizar o conceito de desemprego estrutural em uma história de sua autoria Levantar possibilidades de superação de uma situação de desemprego, considerando a tensão entre desejos e necessidades
Descrição	Esta SD explora a questão do desemprego mostrando as nuances entre desemprego friccional e estrutural. São explicadas a relação entre recessão e desemprego e as formas de atuação do governo frente a uma situação de desemprego. A atividade destaca as soluções criativas necessárias diante da perda de um emprego.
Caderno do Aluno	Não

O Dieese calcula o desemprego total, ou seja, o desemprego aberto, que corresponde às pessoas que procuraram emprego e não acharam no período considerado, mais o desemprego oculto, que existe quando uma pessoa possui uma ocupação, mas continua procurando emprego. Os resultados da pesquisa de desemprego apontam os dados pesquisados em regiões metropolitanas em 6 (seis) estados e mais o Distrito Federal. O IBGE calcula o desemprego aberto com dados por região metropolitana e para todo o país. Como considera apenas o desemprego aberto, a taxa é menor do que a divulgada pelo Dieese. Tanto a pesquisa do Dieese quanto a do IBGE seguem as normas da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

Fonte do Dieese: <http://www.dieese.org.br/analiseped/2012/2012pedmet.pdf>

Caso queira aprofundar o assunto, eis algumas informações adicionais:

O recém-eleito presidente Franklin Roosevelt discordava do presidente anterior (Hoover), propondo ser responsabilidade do governo federal americano combater os efeitos nocivos da Grande Depressão. Roosevelt reuniu o congresso e adotou uma série de leis fundamentais que foram nomeadas New Deal (“Novo Acordo”). Essas leis forneceriam ajuda social às famílias e pessoas que necessitassem, forneceriam empregos por meio de parcerias entre o governo, as empresas e os consumidores, e reformou o sistema econômico e governamental americano, de modo a evitar que uma recessão desse gênero ocorresse futuramente.

Diversas agências governamentais foram criadas para administrar os programas de ajuda social. O New Deal conseguiu atenuar os efeitos da Grande Recessão e movimentar a economia, mas foi preciso ocorrer a Segunda Guerra Mundial para eliminá-la por completo.

O New Deal de Roosevelt se tornou o exemplo por excelência de política fiscal (gastos governamentais combinados com redução de impostos) compensatória, isto é, capaz de recolocar a economia em funcionamento. Foi com base na depressão que Keynes, o grande economista inglês, escreveu a sua obra mais conhecida (*Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*) que é referência até hoje e serviu de base para muitos governos nessa crise. É atribuído o seguinte comentário a ele: “Numa recessão, vale a pena o governo pagar salários para trabalhadores cavarem e depois taparem buracos.”

O sentido dessa frase de Keynes é que, com o dinheiro, os trabalhadores comprariam comida e fariam outras despesas, gerando demanda e emprego em diversos setores.

Utilize esse espaço para suas anotações.

O INCRÍVEL CASO DO 13º SALÁRIO QUE SUMIU

Conteúdos formais relacionados	Despesas e receitas fixas e variáveis Estimativa Orçamento pessoal ou familiar Planejamento Provisões
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Atuar como multiplicador (C07) Elaborar planejamento financeiro (C08) Analisar alternativas de prevenção no longo prazo (C09)
Objetivo(s) específico(s)	Elaborar orçamento com base em dados e estimativas Elaborar planejamento financeiro simulado visando a um resultado superavitário Fazer provisões Incluir situações futuras no planejamento financeiro atual
Descrição	Esta SD aborda a necessidade de se fazer provisões para enfrentar despesas futuras. O contexto do 13º salário é utilizado para elaborar orçamento e planejamento financeiros de modo a evitar o endividamento comumente provocado pelo uso não ponderado de uma receita maior em determinado mês.
Caderno do Aluno	Sim



50

51



52

53

- 1 Professor, para abordar a necessidade de se fazer provisões para enfrentar despesas futuras, a situação proposta é de uso do 13º salário da família, uma vez que é justamente com essa receita que muitas pessoas fazem exatamente o contrário e se endividam. De início, certifique-se de que a turma sabe que trabalhadores de carteira assinada ganham um 13º salário, que é um salário extra, que não corresponde a um mês de trabalho.

Para disparar a SD, você pode pedir aos alunos que relatem como as pessoas (familiares, amigos, vizinhos) utilizam o 13º. Se esse tema for delicado, uma alternativa é perguntar como eles próprios utilizariam um 13º salário. Após ouvir algumas ideias, acrescente elementos que os façam pensar na viabilidade dos usos propostos.

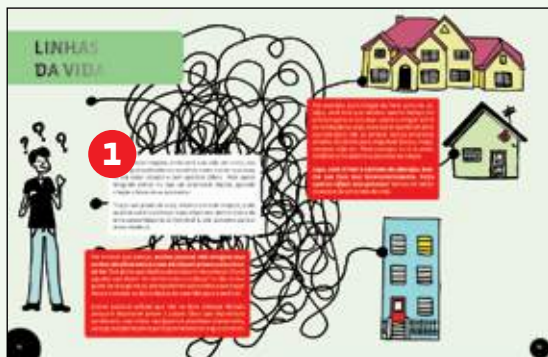
- 2 Professor, O conteúdo “receitas fixas e variáveis” está bem desenvolvido no Bloco 1. Mas, certamente, é oportuno trazer a você tais conceitos, como possibilidade de contribuir com esta SD:

As **receitas fixas** são aquelas com presença constante no orçamento, e seu valor não costuma variar significativamente em curto prazo. Por exemplo: salários, bolsas de auxílio, recebimento de aluguéis, pensões e aposentadorias. Essa é a receita estável. Em muitas famílias é considerada a receita com a qual se pode contar, ou seja, “o dinheiro certo” de todo mês.

As **receitas variáveis** têm valor ou mesmo presença inconstante no orçamento. Elas podem ser previstas ou inesperadas, pode-se ficar meses sem recebê-las, e seu valor pode variar bastante. Por exemplo, comissões de vendas, gorjetas, gratificações, palestras remuneradas, serviços extras nas horas vagas etc. O décimo-terceiro salário dos assalariados ou empregos temporários na alta temporada turística são exemplos de receitas variáveis previsíveis. Embora possa parecer estranho, é possível uma receita ser variável e ao mesmo tempo previsível. O sentido do termo variável é de que a receita não está presente para a despesa de todo dia. Prêmios e heranças são exemplos de receitas variáveis inesperadas.

LINHAS DA VIDA

Conteúdos formais relacionados	Trabalho Previdência Social Planejamento
Competências	Debater direitos e deveres (C01) Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Analisar alternativas de prevenção no longo prazo (C09)
Objetivo(s) específico(s)	Elaborar um esboço de plano de aposentadoria, alinhando metas de longo prazo com meios para alcançá-las.
Descrição	Esta SD apresenta para os alunos a proposta da elaboração de um plano de vida, com metas e planos para curto, médio e longo prazo. A problemática da aposentadoria diante do envelhecimento da população é brevemente apresentada, e o aluno é estimulado a começar a pensar desde já nessa fase da sua vida futura.
Caderno do Aluno	Não



58

59



64

65

- 1** Professor, comece esta SD pedindo que os alunos conversem a respeito de como vivem os idosos de sua família ou vizinhança. Se puder, narre um caso também e analise-o sob a luz da Educação Financeira, isto é, mencione se a pessoa se preparou (ou não) financeiramente para essa fase da vida e que tipo de previdência recebe. Depois, pergunte como os alunos gostariam de estar financeiramente nessa fase da vida e se sabem o que devem fazer para realizar seus sonhos e expectativas para daqui a algumas décadas.
- 2** Auxilie seus alunos a traçar seus planos para a aposentadoria, indicando a importância de que se preparem bem tanto para o futuro próximo quanto para o distante. Pode ser enriquecedor encomendar aos alunos pesquisas sobre planos de previdência complementar. Hierarquizar e conciliar metas pode ser uma dificuldade para eles. Uma ideia, neste caso, é sugerir que partilhem seus trabalhos com um amigo, para ter com quem dividir suas ponderações e quem os auxilie com mais intimidade.
- 3** A razão desta atividade é que muitos indivíduos não farão contribuições previdenciárias espontaneamente, e nenhuma sociedade deseja que seus idosos sejam maciçamente desassistidos. Ou seja, não queremos milhões de idosos morrendo de fome na rua. Além disso, todos pagam impostos de alguma forma ao consumir, logo, contribuem para os recursos do governo como um todo. Portanto, é moralmente correto garantir a todos uma aposentadoria mínima, mesmo aos que nunca contribuíram diretamente para a previdência. O debate levantará com os alunos essas questões que indicam a importância de planejar a aposentadoria e a previdência oficial.

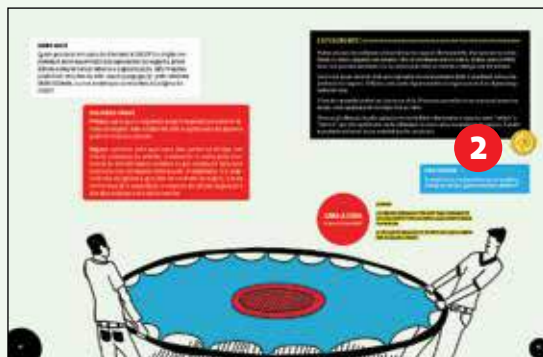
ANTENOR, O PRECAVIDO TRABALHADOR

Conteúdos formais relacionados	Seguros Sistema Financeiro Despesas fixas Receita variável Mutualismo
Competências	Ler e interpretar textos que contêm vocabulário específico da Educação Financeira (C04) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Reconhecer o Seguro DPVAT e como ficar atento às práticas dos aproveitadores (Golpe do DPVAT) Elaborar mensagem e produto para campanha informativa junto à comunidade escolar sobre seguros Utilizar vocabulário de seguros aplicado à campanha informativa
Descrição	Esta SD traz o tema dos seguros de pessoas por meio de uma situação em que o seguro é importante para manter a pensão de um pai acidentado aos seus filhos. A SD aborda o conceito de mutualismo e traz informações relevantes quanto à contratação de seguros, incluindo vocabulário específico para sua compreensão, culminando em uma atividade de campanha de esclarecimento sobre a importância dos seguros.
Caderno do Aluno	Sim



66

67



70

71

1 Professor, aborde os seguros de pessoas como uma forma que se tem de proteger a si mesmo e aos que são especiais para si. O tipo de seguro de que trata esta SD relaciona-se fortemente à sustentação econômica da família. Estimule os alunos a pensar em formas de proteger a receita familiar. Diferentemente dos outros seguros, o DPVAT é um seguro obrigatório que indeniza vítimas de acidentes causados por veículos automotores que circulam por terra ou por asfalto. Os alunos devem ser informados sobre o golpe do DPVAT, que é comumente praticado pelos aproveitadores. Para saber mais sobre o DPVAT acesse: www.dpvatsegurodotransito.com.br

2 O tema de eventos desagradáveis pode ser tratado com leveza e seriedade ao mesmo tempo. Criando campanhas informativas, os alunos serão levados a atuarem como multiplicadores ao compartilharem com a comunidade escolar os conhecimentos construídos sobre o conceito financeiro “seguro”.

Divida a turma em grupos e apresente alguns temas, registrados em cartas a serem entregues aos grupos, para que sejam explorados nas campanhas:

- O papel do corretor de seguros e sua relação com o segurado
- Condutas importantes antes de contratar um seguro
- O que é o Seguro DPVAT e o golpe dos aproveitadores
- Tipos de seguros
- O seguro e sua relação com o orçamento familiar: Seguros de pessoas
- Os riscos no cotidiano familiar

Combine com a turma para prepararem as campanhas com o objetivo de apresentarem numa feira ou em algum evento da escola, como oportunidade para disseminação dos aprendizados construídos acerca do conceito financeiro.

Importante que os alunos, ao terem adquirido a percepção **de transferência de risco para a seguradora que é a essência do seguro**, consigam multiplicar este conhecimento durante as campanhas que desenvolverão.

SUSEP

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) é uma autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização e resseguro. Ela faz parte do Sistema Nacional de Seguros Privados, junto com o Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP –, com as sociedades autorizadas a operar nesses mercados e com os corretores habilitados. Sua atuação envolve a proteção e os direitos dos consumidores e os interesses da sociedade em geral.

Aproveite para visitar o site da SUSEP e saber mais sobre seguros:

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

Mutualismo

O mutualismo não requer que os participantes do grupo se conheçam. As seguradoras organizam carteiras com indivíduos que as procuram e estes acabam não sabendo quem são os demais segurados. Normalmente, a formação de grupos pode baratear o seguro, mas não é pré-requisito para a aquisição de uma apólice e para a obtenção da proteção desejada.

Esse princípio funciona melhor quando os riscos são independentes. O incêndio de uma casa normalmente não aumenta o risco do incêndio em outra casa (a menos que sejam vizinhas ou muito próximas). Por isso, é mais difícil encontrar seguros contra catástrofes naturais, como enchentes, que atingem vários segurados ao mesmo tempo. Nesse caso os riscos não são independentes, pois muitos são afetados ao mesmo tempo.

Resseguro

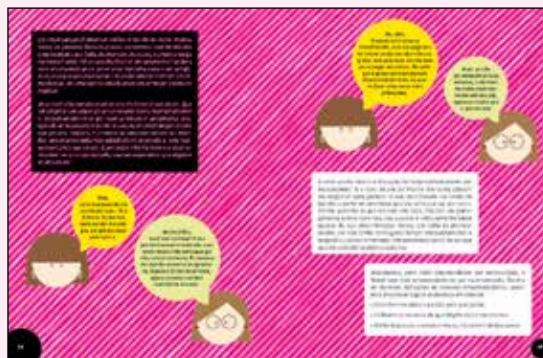
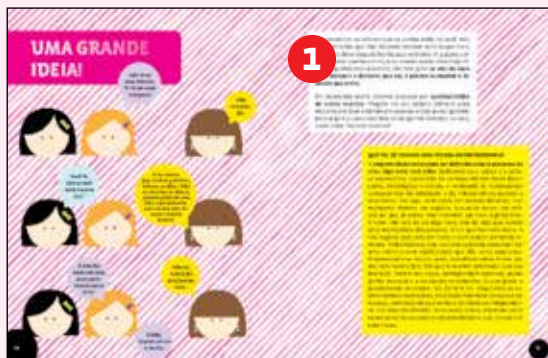
O seguro do seguro é chamado de resseguro. Trata-se de uma operação pela qual a seguradora transfere a outra companhia parte do risco assumido. O objetivo da seguradora é dividir/repartir suas responsabilidades na aceitação de um custo considerado possivelmente excessivo ou perigoso (o custo proveniente do ressarcimento da perda associada ao sinistro) e cede a outro uma parte da responsabilidade e do prêmio recebido. Ou seja, a seguradora busca reduzir o seu risco, compartilhando-o, para isso abre mão de parte do prêmio recebido do segurado.

Os resseguros são importantes para dar solidez ao mercado de seguros, evitando quebraadeiras generalizadas de seguradoras no caso de excesso de sinistralidade (muitas pessoas recorrendo ao seguro ao mesmo tempo), como a ocorrência de grandes tragédias (o rompimento de uma represa que arrase casas e carros, por exemplo; o caso da plataforma da Petrobrás P36, a queda de um avião!), e garantir assim o pagamento das coberturas aos segurados.

Utilize esse espaço para suas anotações.

UMA GRANDE IDEIA

<p>Conteúdos formais relacionados</p>	<p>Oportunidade X necessidade Planejamento Empreendedorismo Receitas</p>
<p>Competências</p>	<p>Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03)</p> <p>Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06)</p> <p>Atuar como multiplicador (C07)</p>
<p>Objetivo(s) específico(s)</p>	<p>Diferenciar “empreendedorismo por necessidade” de “empreendedorismo por oportunidade”</p> <p>Relacionar características próprias com oportunidades de negócio</p> <p>Identificar problemas da comunidade que possam gerar novos negócios</p> <p>Utilizar uma versão simples de tempestade mental para gerar boas ideias de negócio</p>
<p>Descrição</p>	<p>No contexto de empreendedorismo, esta SD aborda a possibilidade dos alunos ampliarem suas receitas abrindo um negócio. Assim, também se tangencia a questão do planejamento financeiro pelo lado das receitas. Demonstra-se que negócios geralmente surgem de ideias e diferencia-se empreendedorismo de oportunidade x por necessidade.</p>
<p>Caderno do Aluno</p>	<p>Não</p>



74

75

76

77

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta primeira SD do tema, além de apresentar conteúdos específicos próprios, como receita e orçamento, também serve como importante preparação para a sequência de SDs que a segue. No cumprimento desse papel, a SD inicia os alunos na reflexão sobre seus talentos e busca explorar ideias para novos negócios, o que fornecerá uma base necessária para a escolha de um negócio adiante.

Comece os trabalhos desta SD comentando com os alunos que muitas vezes, ao se pensar em planejamento financeiro, a tendência é se concentrar apenas na redução de despesas. Desta vez, vamos trabalhar as opções de aumento de receitas, tomando como base a procura de oportunidades para se abrir novos negócios. Busca-se estimular o surgimento e a troca de experiências entre os membros dos diferentes grupos. Por isso, a ferramenta “tempestade de ideias” será apresentada de forma simplificada para que possa ser usada em sala com a turma.

É importante passar para os alunos que o novo negócio pensado não deve apenas “dar dinheiro”, como também – e principalmente! – ser atraente para eles. A proposta deve ser empolgante! Por isso, devem levar em conta suas características e gostos pessoais no momento em que se consideram as várias opções de negócios. Procure trabalhar nos alunos o reconhecimento do potencial de provedor existente em cada um, auxiliando-os, se necessário, a atravessar o difícil momento das decisões profissionais.



82

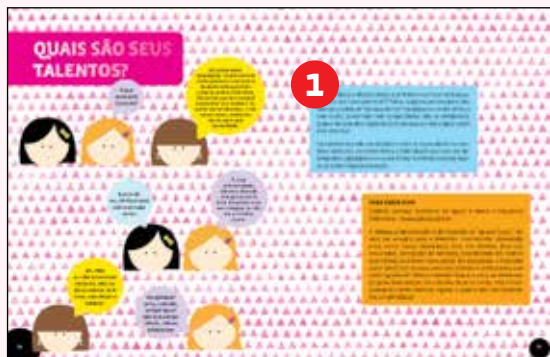
83

- 2 Alternativamente, você pode propor que cada aluno registre em um caderno à parte suas ideias antes de trazê-las para o grupo. Oriente-o a anotar tudo o que lhes vier à mente, sem qualquer censura. Não importa que alguma ideia pareça maluca, não é o momento de ser crítico.
- 3 A técnica de “tempestade de ideias” (*brainstorm*, no original em inglês) mostrada aqui é uma versão simplificada para facilitar a sua utilização com os alunos em sala de aula. Pode ser necessário utilizar duas aulas, a primeira para as fases 1 e 2, e a segunda para a fase 3. Durante o *brainstorm*, sugerimos que você circule entre os grupos de alunos, estimulando o debate criativo e respeitoso, dando dicas etc. Se julgar oportuno, pode-se expandir essa atividade propondo aos alunos uma dinâmica em que eles defendam suas ideias junto aos colegas, os quais fariam o papel de possíveis investidores no negócio. Ou então a turma pode organizar um grupo de teste, no papel de possíveis consumidores para verificar se há mercado para a proposta do grupo.

Utilize esse espaço para suas anotações.

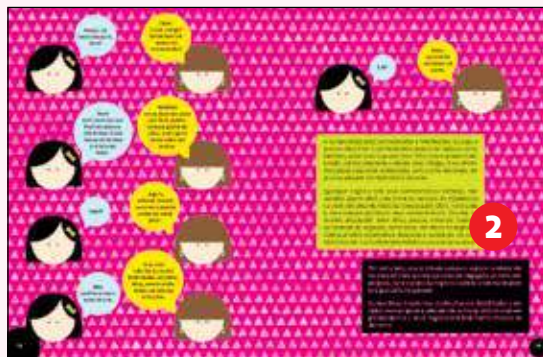
QUAIS SÃO OS SEUS TALENTOS?

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Empreendedorismo Competências
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Distinguir “conhecimentos”, “habilidades”, “atitudes” e “competências” no contexto de empreendedorismo Avaliar se possui os conhecimentos, habilidades e atitudes necessários para abrir um determinado negócio Avaliar se é preciso adquirir ou aprimorar as competências necessárias para abrir um determinado negócio
Descrição	Nesta SD são abordadas as condições necessárias aos empreendedores: a atitude empreendedora e os conhecimentos e habilidades necessários para o negócio. Para isso é necessário estudar o negócio, pesquisar e adquirir ou aprimorar os conhecimentos e habilidades necessários, o que demanda planejamento.
Caderno do Aluno	Sim



84

85



86

87

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta segunda SD do tema deve ser trabalhada em sequência à SD “Uma grande ideia!”, trazendo os conceitos de competências. Ela estimula os alunos a uma análise dos próprios talentos para verificar em quais negócios eles teriam maiores facilidades.

Comece os trabalhos desta SD observando que após ter sido obtida a ideia para o negócio, é preciso colocá-la em prática. Para isso é preciso ter a atitude certa e os conhecimentos e habilidades necessários. Quais são as competências que eles já possuem? Um bom começo é observar os próprios talentos.

Lembre-se: é importante passar para os alunos que o novo negócio deve ser mais do que uma boa fonte de renda, precisa também ser atraente para eles. Empreendedores são pessoas empolgadas com seus negócios!

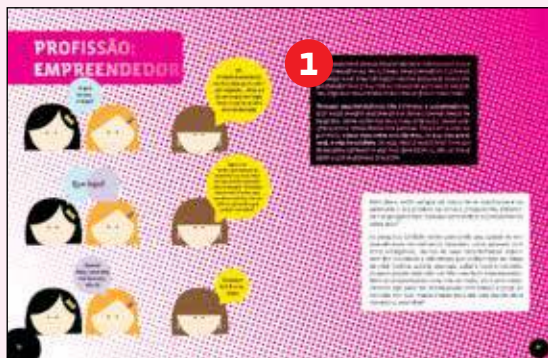
- 2 Estimule o debate entre seus alunos. Aponte as necessidades gerais de qualquer negócio e as específicas do negócio que o grupo escolheu. Verifique se há um polo do SEBRAE em sua cidade, como funciona a Associação Comercial e outros locais que possam oferecer cursos profissionalizantes, como outros integrantes do grupo S (SESI, SENAI, SENAC, SESC), órgãos públicos, ONGs, organizações religiosas etc. Ajude o grupo em sua pesquisa.

A atividade pode começar em sala e ser concluída na aula seguinte. Os grupos deverão entregar uma lista das competências necessárias e de como adquiri-las.

Se julgar oportuno, é possível expandir essa atividade propondo aos alunos uma visita a uma empresa de qualificação local e/ou trazendo palestrantes.

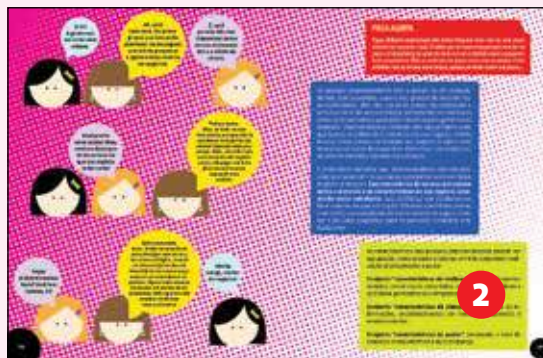
PROFISSÃO: EMPREENDEDOR

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Empreendedorismo Competências
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Identificar características comuns aos empreendedores Diferenciar empreendedorismo de intraempreendedorismo Verificar se tem perfil empreendedor
Descrição	Nesta SD são apresentados o perfil do empreendedor e o conceito de intraempreendedorismo. Os alunos realizam um teste de perfil empreendedor e entendem em que tipo de características devem procurar se desenvolver.
Caderno do Aluno	Não



90

91



92

93

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta terceira SD do tema deve ser trabalhada em sequência à SD “Quais são os seus talentos?”. Ela traz os conceitos de “perfil do empreendedor” e “intraempreendedorismo”, e estimula os alunos a uma análise para descobrir quanto estão dentro do perfil empreendedor. O conceito de intraempreendedorismo mostra que também é possível ser empreendedor dentro de negócios já estabelecidos.

Comece os trabalhos desta SD perguntando aos alunos que características eles costumam observar nas pessoas que têm perfil empreendedor. Depois, pergunte se eles julgam ter esse perfil. Por fim, questione se é possível ser uma pessoa empreendedora dentro de uma empresa grande, já estabelecida.

- 2** O site do Sebrae traz vários artigos sobre empreendedorismo, incluindo aqueles sobre o perfil de pessoas empreendedoras. Abaixo estão explicados os conjuntos mencionados no texto para os alunos. Você pode pesquisar mais visitando o site do Sebrae: www.sebrae.com.br

CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Características relativas à realização:

Busca oportunidades e toma a iniciativa

- O empreendedor faz o que deve ser feito antes de ser solicitado ou forçado pelas circunstâncias.
- Age para expandir o negócio em novas áreas, produtos ou serviços.
- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

Corre riscos calculados

- O empreendedor avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente.
- Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados.
- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

Exige qualidade e eficiência

- O empreendedor encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido ou mais barato.
- Age de maneira a realizar ações, serviços e produtos que satisfaçam ou excedam padrões de excelência.
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo e que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

É persistente

- O empreendedor age diante de um obstáculo significativo.
- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.
- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.

É comprometido

- O empreendedor faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.
- Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho.
- Se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.

CARACTERÍSTICAS RELATIVAS AO PLANEJAMENTO

Busca de informações

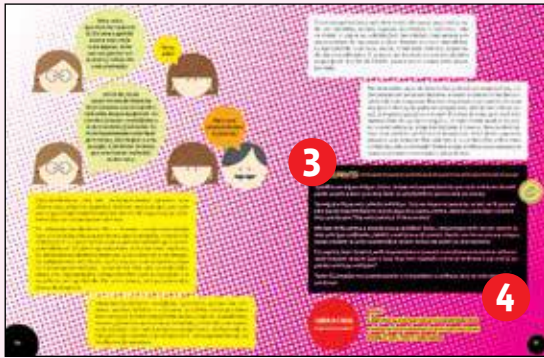
- O empreendedor dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes.
- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço.
- Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Estabelecimento de metas

- O empreendedor estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal.
- Define metas de longo prazo, claras e específicas.
- Estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis.

Planejamento e monitoramento sistemático

- O empreendedor planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos.
- Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais.
- Mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões.



94

95

CARACTERÍSTICAS RELATIVAS AO PODER

Persuasão e rede de contatos

- O empreendedor utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir pessoas.
- Trabalha com pessoas-chave na posição de agentes para atingir seus objetivos.
- Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Independência e autoconfiança

- O empreendedor busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros.
- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores.
- Expressa confiança na própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

- 3 Se houver possibilidade de levar os alunos a um laboratório de informática, faça com que realizem o teste de perfil empreendedor on-line. Em caso contrário, você pode baixá-lo do site do Sebrae (por meio do link abaixo), imprimir e tirar cópias para os alunos.

<http://www.sebrae.com.br/customizado/atendimento/teste-aqui-seu-perfil-empendedor>

Alternativamente, você pode promover um amplo debate com a turma sobre as características das pessoas empreendedoras e depois pedir que cada aluno se autoavaleie.

De qualquer forma, comece a atividade explorando o que eles eventualmente já saibam sobre perfil empreendedor.

- 4 Se julgar oportuno, você pode expandir esta atividade propondo aos alunos uma visita a uma empresa de qualificação local e/ou trazendo palestrantes.

A ALMA DO NEGÓCIO

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Empreendedorismo Público-alvo Marketing
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Identificar o público-alvo de um negócio Criar marca e slogan para um produto ou serviço Montar um plano de marketing Realizar pesquisa de mercado para um produto ou serviço
Descrição	Nesta SD os alunos tomam contato com conceitos básicos de marketing, montarão um plano de marketing de uma página e serão estimulados a fazer uma pesquisa de mercado, avançando mais um passo no caminho do empreendedorismo.
Caderno do Aluno	Não



96

97



104

105

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Nesta quarta SD são trabalhados conceitos básicos de marketing, como pesquisa de mercado, os quais são vitais para o sucesso de qualquer negócio. Os alunos deverão realizar um plano de negócios simples e uma pesquisa de mercado inicial para o negócio que estão montando.

Comece os trabalhos desta SD perguntando aos alunos o que eles sabem de marketing, se já ouviram o termo e se conhecem o seu significado.

- 2** Observe para os alunos que as marcas devem ser registradas no INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial: www.inpi.gov.br. Lá também é possível fazer uma pesquisa para verificar se já existe uma marca como a pretendida pelos alunos.

Para empresas que exportam, é importante registrar também a marca nos países onde os produtos ou serviços serão vendidos. Para muitos negócios é importante criar um site para atingir melhor seu público-alvo, pois este já tem, ou terá em breve, o hábito de acessar a internet. Nesses casos, talvez seja interessante para o seu negócio fazer o registro do domínio, o nome virtual da empresa, o qual pode ser realizado no: www.registro.br, www.fapesp.org ou em outros sites relacionados.

- 3** Estimule o debate entre seus alunos. Você pode ajudá-los a montar as perguntas para a entrevista que será feita, aponte algumas características do ambiente externo que devem levar em consideração. Mostre que um plano simples pode ser feito. Se considerar a demanda muito complexa, exclua a parte de análise de ambiente, mas mantenha as entrevistas com clientes em potencial, os objetivos e metas, e a elaboração de um composto de marketing, mesmo que bem simples. A atividade pode começar em sala e ser concluída na aula seguinte. Você pode baixar um Plano de Marketing do Sebrae em: <http://www.clickmarketing.sebrae.com.br/>

MÃOS À OBRA!

Conteúdos formais relacionados	Empreendedorismo Recursos Recursos humanos Recursos materiais Recursos de capital
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Diferenciar tipos de recursos necessários para a abertura e operação de um negócio Cotar custos básicos de abertura e operação de um negócio Definir competências, conhecimentos, habilidades e atitudes do pessoal necessário para trabalhar em um negócio
Descrição	Nesta SD os alunos percebem quais são os recursos necessários para se abrir um negócio, sejam eles materiais ou humanos.
Caderno do Aluno	Sim



108

109



112

113

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta quinta SD do tema deve ser trabalhada em sequência à SD “A alma do negócio”, trazendo um choque de realidade, quando os alunos são confrontados com o fato de que negócios precisam de recursos materiais e humanos para existir.

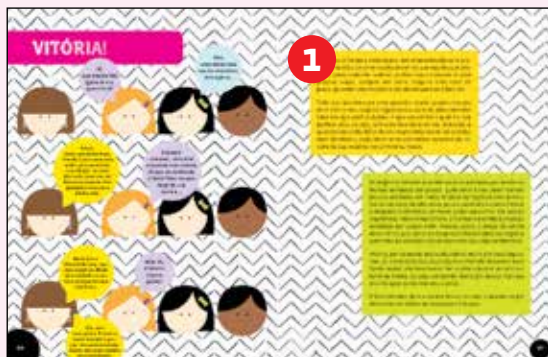
Comece os trabalhos desta SD perguntando aos alunos quais são os recursos que uma escola precisa para funcionar. Aponte que uma sala precisa ser construída com diferentes materiais, que há custos de limpeza e manutenção e que diversas pessoas trabalham para que uma escola funcione etc.

- 2** Esta atividade trabalha os recursos necessários para se manter um negócio, tanto em termos de infraestrutura como de capital necessário. Se julgar oportuno, pode-se propor uma segunda fase, que seria a de verificar se as conclusões do grupo se mostraram acertadas, entrevistando empreendedores. Como alternativa, podem-se convidar empreendedores e consultores para darem palestras na escola sobre como se monta um negócio. Aproveite para revisar com os alunos os conceitos de despesas fixas, variáveis e eventuais (ou extraordinárias), mas neste caso aplicando os conhecimentos na abertura de um negócio.

Plano de Negócios do SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/consulte-a-viabilidade/plano-de-negocio>

VITÓRIA!

Conteúdos formais relacionados	Estimativas Vendas Lucro Impostos
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Fazer projeções de vendas e lucro de um negócio Dimensionar o lucro de um negócio Descontar os tributos devidos no caso de produtos ou de serviços
Descrição	Nesta SD os alunos projetam vendas, custos e lucro do seu negócio. São obrigados a descontar os impostos das vendas brutas.
Caderno do Aluno	Não



114

115



120

121

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta sexta SD do tema, que deve ser trabalhada em sequência à SD “Mãos à obra!”, traz a noção de projeção de vendas, lucro bruto e impostos.

Comece os trabalhos desta SD perguntando aos alunos como um negócio poderia prever quanto lucraria com suas vendas. Aponte as diferenças entre faturamento e lucro, e o papel dos impostos.

- 2** Esta atividade continua as atividades realizadas na SD anterior em que foram vistos os recursos necessários para se manter um negócio, tanto em termos de infraestrutura como de capital. Você pode detalhar ou simplificar os cálculos necessários para as projeções de vendas, e cálculos de impostos conforme achar necessário de acordo com as necessidades da turma. É importante que os alunos percebam que faturamento e lucro são diferentes, tenham uma boa noção de que negócios envolvem custos e que é preciso honrar taxas e impostos. Um debate sobre o papel dos tributos pode ser interessante para trabalhar as questões de cidadania e os cálculos envolvidos para rever questões da matemática.

Se quiser, verifique o Plano de Negócios do SEBRAE:

<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/consulte-a-viabilidade/plano-de-negocio>

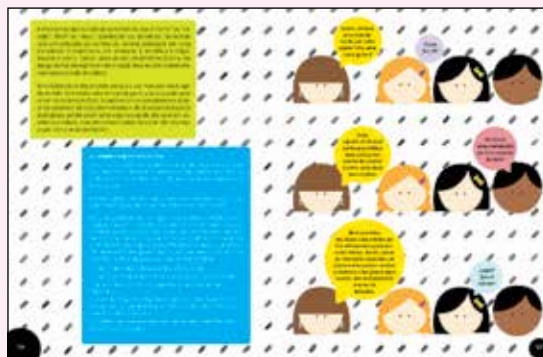
MUITO ALÉM DO LUCRO

Conteúdos formais relacionados	Responsabilidade social Responsabilidade ambiental Ética
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Distinguir filantropia e responsabilidade socioambiental Fazer um plano de responsabilidade socioambiental de um negócio Juntar em um Plano de Negócios todos os dados colhidos nas etapas anteriores de trabalho nesse tema de empreendedorismo
Descrição	Nesta SD os alunos discutem sobre como seus empreendimentos podem contribuir para minimizar impactos ambientais do negócio.
Caderno do Aluno	Não



122

123



124

125

1 NOTA IMPORTANTE

Professor, o tema Empreendedorismo, diferentemente dos demais, precisa ser trabalhado de modo linear e sequencial, ou seja, as SDs devem ser trabalhadas na ordem em que se apresentam no material didático, mesmo porque as atividades que os alunos deverão realizar ao longo do tema estão encadeadas entre si. Consequentemente, duas medidas são necessárias:

- 1) Que o planejamento didático seja feito em relação ao tema como um todo.
- 2) Que seja dada uma atenção especial ao se propor os “Experimente!” para os alunos, porque eles irão trabalhar em grupos fixos ao longo do tema todo.

Esta sétima SD do tema deve ser trabalhada em sequência à SD “Vitória!”, trazendo as noções de ética, responsabilidade ambiental e responsabilidade social.

Comece os trabalhos desta SD disparando perguntas como: qual é o sentido de tanta gente se preocupar hoje com o meio ambiente; o que é reciclagem e se eles dariam preferência a empresas ambientalmente responsáveis. Pergunte se eles se preocupam em poupar luz e água e se estariam dispostos a pagar mais por produtos feitos de forma ecologicamente correta. Assim, compara-se teoria e prática. Ao final, será feito um debate sobre responsabilidade social.



128

129

- 2 Esta atividade pode ter como culminância um grande debate envolvendo a turma toda. É importante enfatizar os pontos de consumo consciente tanto em relação ao meio ambiente como em relação à sociedade. A atividade também trata das ações de responsabilidade socioambiental das empresas, bem como permite uma reflexão sobre como algumas empresas se relacionam com o consumidor. Ela pode começar em sala e terminar na aula seguinte com uma exposição das propostas de cada grupo para ações ambientais e/ou socialmente responsáveis.

Já que estamos no tema, aproveite para conversar com a turma sobre trabalho voluntário: que atividades eles poderiam desempenhar junto à comunidade local?

- 3 Esta atividade fecha o tema empreendedorismo de forma integradora, reunindo todos os conceitos e atividades trabalhados pelos alunos até aqui. Por isso a proposta de promover uma apresentação dos planos, ou uma “feira” de empresas.

Se for possível e desejável dar um passo a mais, peça para os grupos criarem ou produzirem protótipos dos produtos para uma apresentação, ou até que os grupos produzam e vendam seus produtos em uma feirinha interna na escola. É preciso antes verificar bem a viabilidade disso.

Utilize esse espaço para suas anotações.

TIJOLO POR TIJOLO

<p>Conteúdos formais relacionados</p>	<p>Orçamento pessoal ou familiar Planejamento Juros pré e pós-fixados Financiamento</p>
<p>Competências</p>	<p>Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03)</p> <p>Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06)</p> <p>Atuar como multiplicador (C07)</p> <p>Elaborar planejamento financeiro (C08)</p> <p>Analisar alternativas de prevenção no longo prazo (C09)</p>
<p>Objetivo(s) específico(s)</p>	<p>Harmonizar desejos e necessidades na escolha da casa própria</p> <p>Buscar informações de preço e financiamento da casa própria</p> <p>Decidir o valor da casa, da entrada e das prestações em função do orçamento familiar</p> <p>Planejar-se financeiramente para pagar a entrada e as prestações da casa própria</p>
<p>Descrição</p>	<p>Esta SD aborda o que é e como funciona um financiamento. A atividade leva os alunos a compreender e atuar no processo de financiamento da casa própria, atentando para decisões e ações que ajudam a concretizar a compra e manter em dia o pagamento das prestações. Assim, os alunos aprendem a ajustar seu orçamento e planejamento em função do objetivo proposto, de suas necessidades e de seus desejos.</p>
<p>Caderno do Aluno</p>	<p>Sim</p>



132

133



134

135

1 Professor, um dos grandes sonhos de boa parte dos brasileiros é ter a casa própria. Esta SD procura contribuir para a realização desse sonho, lançando luz sobre os primeiros raciocínios e cálculos necessários a tal empreendimento.

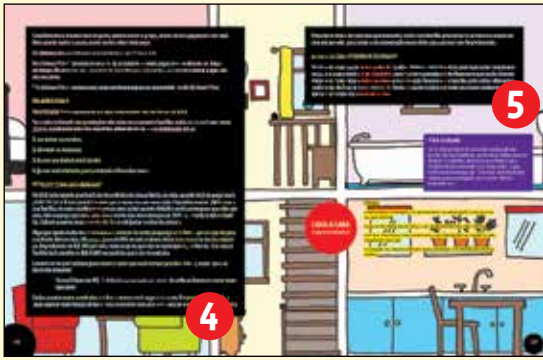
A atividade proposta fornece aos alunos informações específicas e explica o processo envolvido para o financiamento da casa própria, estimulando-os, juntamente com suas famílias, a tomar as decisões e a realizar as ações apropriadas para conseguir financiar a própria casa (ou apartamento).

2 Nenhuma solução é a melhor para todas as pessoas porque os desejos e necessidades variam de acordo com cada caso. Por exemplo, consideremos o caso de uma pessoa cujo trabalho exija que esteja, no máximo, dois anos em cada lugar. Talvez valesse mais a pena alugar um imóvel em cada lugar. Além dos motivos subjetivos, também é importante fazer alguns cálculos: se o valor dos juros da compra do imóvel é maior do que o valor do aluguel, talvez seja melhor considerar a possibilidade de alugar e poupar o dinheiro restante para uma compra futura. Entretanto – vale a pena reforçar –, mesmo esses exemplos podem ter encaminhamento inteiramente diferente.

3 As prestações aumentam ou diminuem, nos juros pós-fixados, dependendo dos índices a que estão atrelados. Seguem alguns índices mais comuns (em 2009):

- CDI (Certificado de Depósito Interbancário) – é a taxa de juros que remunera títulos emitidos entre instituições financeiras.
- TR (Taxa Referencial) – indexador calculado a partir da remuneração média de impostos e depósitos bancários.
- IGPM (Índice Geral de Preços do Mercado) – indexador que toma por base o preço de mercado de alguns produtos.

Para saber mais sobre índices, visite o site do Banco Central do Brasil : www.bcb.gov.br



136

137

- 4 Neste exemplo vamos ignorar a variação da TR nos rendimentos da poupança e a inflação, para facilitar os cálculos para os alunos e para garantir o entendimento desejado. Importante, também, neste momento verificar se eles entenderam que as instituições financeiras são obrigadas a fornecer o Custo Efetivo Total (CET) antes da contratação de qualquer financiamento.
- 5 Se houver dificuldade para realizar as pesquisas ou para promover um projeto em conjunto com a família, uma alternativa é propor que os alunos trabalhem em grupos, criando desejos e necessidades e apenas pesquisem nos jornais os valores reais para a casa que elegeram. Os valores do financiamento poderão ser fictícios, embora valores reais e a ida a bancos potencializem a aprendizagem do processo de financiamento.

Utilize esse espaço para suas anotações.

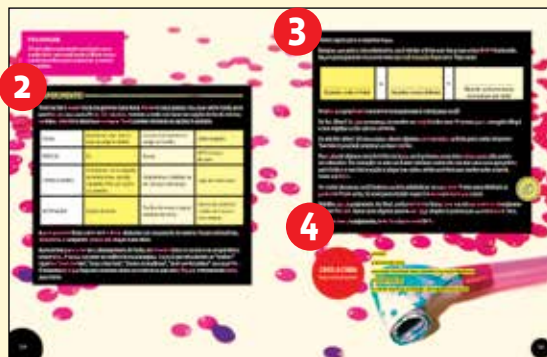
SURPRESA!

Conteúdos formais relacionados	Estimativas Orçamento pessoal ou familiar Planejamento financeiro Provisões
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Elaborar planejamento financeiro (C08)
Objetivo(s) específico(s)	Orçar uma festa Adequar uma festa ideal à própria realidade financeira Fazer provisões Cortar despesas de acordo com as prioridades estabelecidas
Descrição	Esta SD ensina a fazer provisão para o aniversário da mãe. Envolve estimativas, pesquisa e comparação de preço e um planejamento financeiro detalhado para adequar o orçamento da festa à realidade financeira do aluno.
Caderno do Aluno	Não



138

139



140

141

- 1** Professor, o aniversário de uma pessoa querida na família é um momento importante para a sensibilização dos jovens. Esta SD fornece os conhecimentos necessários para fazer uma provisão para esse evento e para planejar uma festa de forma compatível com as possibilidades financeiras. Devido ao grande interesse pelo tema, é de esperar que os alunos de fato utilizem as aprendizagens proporcionadas por esta SD.

Sugere-se que você inicie instigando os alunos a partilhar as expectativas que têm para uma festa desse tipo, o que eles acham que podem valorizar na festa de aniversário e o que têm em mente como comemoração desse tipo de aniversário. Talvez alguns alunos possam contribuir contando como foi um aniversário de família e se gostaram ou não da comemoração.
- 2** Esta atividade tem duas etapas: uma em grupo e outra individual, utilizando os dados da primeira. Auxilie a formação dos grupos e oriente-os no processo de planejamento da festa, certificando-se de que estão considerando todos os aspectos importantes e auxiliando-os na busca de informações para poderem fazer estimativa de preços.
- 3** Se for de seu interesse, esta apresentação pode ser mais elaborada. Uma possibilidade é que os grupos apresentem seu planejamento representando personagens, como se fossem prestadores de serviço ou os pais do aniversariante, por exemplo. Isso os coloca no lugar de outras pessoas e os ajuda a adequar seu discurso à situação comunicativa em questão, habilidade linguística importante de se desenvolver.
- 4** Neste momento é importante que os alunos tenham um retorno dos planejamentos que fizeram para saberem se estão no caminho certo. Talvez seja bom comentar coletivamente com a turma o tipo de caminho que os alunos tomaram em seus planejamentos individuais, e quais foram as dificuldades e as soluções comumente encontradas, sem, evidentemente, expor nenhum aluno.

NO SEU CANTINHO

Conteúdos formais relacionados	Orçamento Planejamento Poupança Taxa de juros Taxa de captação, taxa de empréstimo, spread bancário
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Elaborar planejamento financeiro (C08)
Objetivo(s) específico(s)	Calcular a diferença entre taxa de juros e taxa de empréstimo Calcular o rendimento de uma poupança Distinguir poupança de financiamento Tomar decisão de poupança ou financiamento, de acordo com as necessidades e possibilidades
Descrição	Esta SD apresenta uma noção do sistema financeiro, intermediando poupadores e tomadores de empréstimo. São propostos cálculos de juros para ampliar a compreensão da diferença que uma poupança ou um empréstimo fazem na compra de uma câmera digital. O planejamento financeiro é mostrado como ferramenta que permite a realização de projetos, o consumo responsável e a poupança.
Caderno do Aluno	Sim



142

143



144

145

- 1 Professor, a principal ideia a dar suporte a esta SD é que todas as pessoas podem e devem considerar a hipótese de poupar dinheiro. Isso significa que a poupança não é somente feita com aquele dinheiro que sobrou por acaso ou que se ganhou inesperadamente. Muito pelo contrário, a poupança é uma prática a ser planejada, justamente para que sobre dinheiro no final do mês. Assim, resta conhecer as alternativas de aplicação desse dinheiro e é isso o que esta SD se propõe a fazer.
- 2 Atualmente, os bancos são as instituições mais procuradas, devido à grande oferta de produtos e à sua presença em todo o país. Pelas portas giratórias dos bancos entram e saem pessoas, umas querem pegar dinheiro emprestado, outras querem aplicá-lo. É a famosa intermediação do sistema financeiro, o negócio dos bancos. Além dos bancos, outras instituições podem ser procuradas, dependendo da aplicação de interesse, como corretoras e distribuidoras de valores, no mercado de capitais, e entidades de previdência complementar que administram planos de previdência, que permitem que você planeje uma reserva para complementar a sua aposentadoria no futuro etc.

Intermediação financeira

Se você sentir que a turma ainda não compreendeu como funciona a intermediação financeira entre poupadores e tomadores, este texto pode ser útil para esclarecer a questão.

Existem pessoas que gastam menos do que ganham: são os poupadores, que dispõem de excedentes financeiros. Também existem aquelas pessoas que precisam de mais recursos do que dispõem para cobrir seus gastos ou para empreender abrindo o próprio negócio: são os tomadores.

Na sociedade, os poupadores financiam as despesas e investimentos dos tomadores por meio do sistema financeiro, que move os recursos dos primeiros para os últimos. Em linhas gerais, os poupadores oferecem seus excedentes financeiros com a expectativa de receber os mesmos de volta, no futuro, com alguma remuneração (juros, por exemplo); enquanto os tomadores demandam dinheiro, no presente, estando conscientes de que terão a obrigação de devolvê-lo no futuro, pagando a mais por esse uso de recursos de terceiros.

No entanto, para que esse sistema funcione em larga escala, é preciso existir uma instituição financeira. Ela fará a intermediação entre alguém que está poupando e outra parte (pessoa, empresa, governo etc.) que utilizará o dinheiro na forma de empréstimo para comprar algum bem ou investir.

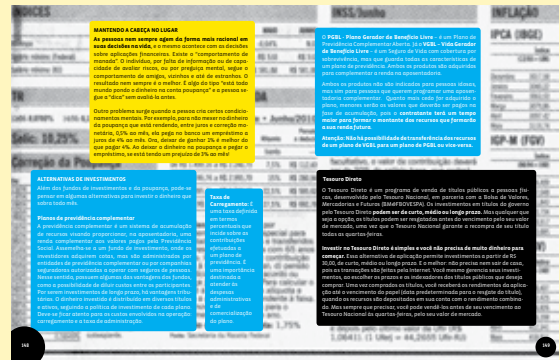
Esse tomador do empréstimo pagará juros e parte desses juros irá remunerar aquele nosso poupador do início do circuito. Ou seja, os juros pagos por quem tomou os empréstimos serão usados em parte para pagar quem aplicou seu dinheiro.

Como operam em larga escala, os bancos conseguem selecionar entre os potenciais tomadores aqueles



146

147



148

149

que oferecem os menores riscos de não pagar o empréstimo. Isso é um ganho para o poupador que, operando individualmente, talvez não conseguisse emprestar o seu dinheiro de maneira pouco arriscada. Mas como essa é a atividade por excelência dos bancos, outra parte da diferença entre os juros pagos e recebidos irá remunerar essas instituições. É principalmente daí que os bancos conseguem seus lucros. Os bancos também cobram pelos serviços que prestam como compensação de cheques, transferências de valores entre diferentes contas etc.

- 3 Depósitos efetuados em datas diferentes são remunerados de acordo com essa data e quando ela cair em um dia não útil (feriados, sábados e domingos), a remuneração ocorrerá no dia útil seguinte. O dinheiro que os bancos captam por meio de poupança é usado majoritariamente para financiar o setor imobiliário, tanto a construção quanto a compra de imóveis, principalmente habitacionais. Para saber mais sobre a garantia da poupança acesse as informações sobre o Fundo Garantidor de Créditos (FGC) em http://www.fgc.org.br/?ci_menu=59@conteudo=1 ou http://www.bcb.gov.br/pre/bc_aten-de/port/fgc.asp?idpai=portalbcb@id=fgcfaq
- 4 O administrador pode gerir a carteira de aplicações do fundo (o conjunto de ativos em que são investidos os recursos dos aplicadores) ou contratar essa atividade com outra pessoa, credenciada pela CVM. Esse gestor, no entanto, não pode fazer o que quiser com o dinheiro dos cotistas: ele deve seguir a política de investimentos do fundo, que está prevista no seu regulamento. Os fundos são regidos pelo seu regulamento, e o fórum principal de decisões é a Assembleia Geral, que é a reunião para a qual são convocados todos os cotistas (assim como ocorre nas assembleias de condomínios residenciais). A grande maioria dos fundos deve ter um prospecto, que, junto com o regulamento, ajuda a informar os investidores das características do fundo (taxas de administração, prazo de resgate, política de investimentos, riscos etc.).
- 5 Professor, é importante informar aos seus alunos que, tanto no PGBL como no VGBL, o contratante passa por duas fases: o período de investimento (ou acumulação) e o período de recebimento de renda. O primeiro normalmente ocorre quando estamos trabalhando. Esta é a fase em que contribuímos para a formação de patrimônio. Já o período de recebimento de renda começa a partir da idade que você escolheu para começar a desfrutar do dinheiro acumulado durante os anos de trabalho. O contratante também poderá optar em receber o valor total acumulado ao longo dos anos de uma só vez ao invés de receber uma renda mensal. A única diferença entre o PGBL e o VGBL está no tratamento tributário dispensado a um e a outro, conforme demonstramos a seguir:



150

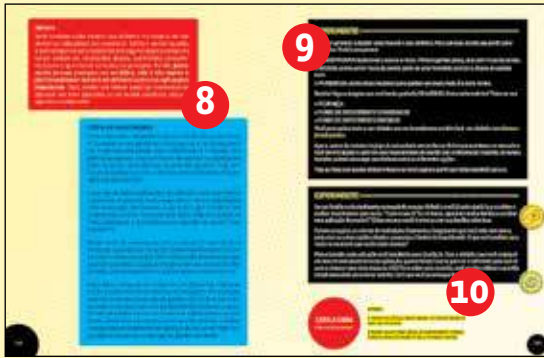
151

PGBL	VGBL
As contribuições feitas podem ser deduzidas da base de cálculo do Imposto de Renda até o limite de 12% da renda bruta anual. No entanto, O imposto de renda incide sobre o valor total a ser resgatado.	Embora as contribuições feitas não tenham dedução no IR, o imposto de renda incide apenas sobre os rendimentos.
Indicado para: Quem utiliza a Declaração Completa do Imposto de Renda.	Indicado para: Quem utiliza a Declaração Simplificada do Imposto de Renda.

Se desejar poderá sugerir uma atividade que relacione a idade em que cada aluno iniciará a atividade profissional com a idade que gostaria de se aposentar e o valor que gostaria de receber de renda de aposentadoria. Quanto mais cedo começarem a contribuir para um plano de previdência durante a sua vida profissional, menor o valor a ser pago durante os anos de trabalho que faltam. Quanto menos tempo faltar para se aposentar, maiores serão os valores de contribuição para acumular um montante necessário para proporcionar uma renda de aposentadoria. Os planos de previdência não são indicados para pessoas já aposentadas.

6 As Sociedades Anônimas, cujo capital é dividido em ações, são obrigadas a anualmente apresentar aos acionistas um resumo de suas atividades, ou seja, quanto recebeu, gastou, o que comprou, a quem pediu emprestado, a quem deve, quem deve à companhia etc. Esse conjunto de informações é efetuado numa demonstração que se chama “Demonstrações Financeiras”. Como são muitos acionistas para comunicar, todas as Sociedades Anônimas são obrigadas a publicar anualmente as Demonstrações Financeiras nos jornais de grande circulação, sendo assim, o acionista poderá tomar conhecimento de como a companhia está financeiramente.

7 **Liquidez e preço de ações**
 Você talvez já tenha ouvido esses termos: “a ação da empresa tem pouca liquidez”; “a bolsa caiu”; “a bolsa subiu”. O que significa isso?
 Bom, a liquidez de uma ação significa o quanto é fácil negociá-la, comprá-la ou vendê-la no mercado. As ações mais líquidas são as que têm mais pessoas interessadas em fazer negócios com elas. Esse interesse pode ter muitas causas: normalmente se trata de empresas em boa situação financeira ou que são bem estruturadas, ocupando uma boa fatia do mercado onde atuam, o que lhes proporciona uma boa receita e, conseqüentemente, um bom lucro. Pode também haver pessoas que estão imaginando que a empresa, embora pequena agora, vai se valorizar e querem comprar as ações hoje para poder vender depois a preços mais altos no futuro.



152

153

O preço de uma ação na Bolsa de Valores é formado justamente por esse movimento de negociação entre pessoas comprando e vendendo as ações da empresa. Se há mais gente vendendo que comprando, o preço da ação cai. Se há mais demanda que oferta – ou seja, mais pessoas interessadas em comprar as ações de uma empresa do que ações disponíveis para venda –, o seu valor sobe.

Esse comportamento normalmente é ditado pelas expectativas dos investidores em relação às empresas. Eles buscam comprar as ações que acham que vão se valorizar porque essas empresas estão em crescimento, porque a economia está prosperando etc.

- 8 Existem também outras opções de investimentos menos conhecidas do público em geral:

CDB – Certificado de Depósito Bancário

Os CDBs são títulos representativos de depósitos a prazo determinado, emitidos por bancos de investimentos e comerciais, negociáveis antes de seu vencimento, por meio de endosso. Ou seja, adquirir um CDB é adquirir o direito de coletar um depósito a prazo: você está investindo seu dinheiro para receber um determinado valor a mais (seu dinheiro mais os juros) em determinado prazo.

Mas você pode negociar esse direito e vender seu CDB para alguém que então receberá o valor devido do banco. Segundo a remuneração oferecida, os CDBs podem ser pós ou prefixados. Os prefixados estabelecem a priori (antes) a taxa de remuneração pelo período do investimento. Os pós-fixados são remunerados por uma taxa de juros aplicada sobre o valor do investimento corrigido pela TR ou IGP-M do período da aplicação.

CDI – Certificado de Depósito Interfinanceiro

O CDI é uma operação entre bancos, no chamado mercado de reservas bancárias. Quando um banco está com dinheiro de sobra no caixa, vai ao mercado interbancário (ou interfinanceiro) e oferta a outro banco, que pode estar com falta de caixa. Essa operação dá origem a uma taxa de juros, a taxa CDI, muitas vezes usada como referência para outras aplicações financeiras. Um fundo de investimento pode ter como meta oferecer ao cotista um rendimento de 110% do CDI mesmo sem participar diretamente do mercado interbancário. Já os chamados fundos DI podem oferecer aos seus cotistas a remuneração do CDI porque aplicam neste título os recursos captados do público.

Existem outras aplicações bem mais complexas, como derivativos, negociados nos mercados de opções e futuros. Para maiores informações, procure o Portal do Investidor.

- 9 Esta atividade em grupo visa a trazer uma dinâmica sobre os investimentos e as mudanças de mercado, permitindo que os alunos tenham um vislumbre de seu movimento.
- 10 Cada rodada traz uma situação diferente de mercado, não correspondendo necessariamente a um ano, não precisa ser um período de tempo fixo. O objetivo é mostrar aos alunos uma visão básica dos níveis de risco de cada aplicação e dos perfis de investidores. Abaixo há seis opções diferentes de situações que podem ocorrer. Você pode: usar um dado para que elas se sucedam aleatoriamente; decidir você mesmo o que acontece a cada rodada; ou combinar essas alternativas. Use quantas rodadas achar interessante. Lembre que, nesta atividade, a caderneta rende 6% mais a TR, que pode ou não cobrir a inflação. As outras taxas são nominais. Para simplificar o exercício, podemos supor que todos os percentuais já descontam o efeito inflacionário, mas convém explicitar esse ponto para a turma.

Você pode aproveitar para trabalhar matemática e história.

1. O país entrou em recessão e o PIB encolheu. As poupanças rendem 6%, e os fundos arrojados perdem 10% (o valor das aplicações caiu).
2. O país ficou estagnado. As bolsas de valores continuam em baixa. As poupanças rendem 6% e os fundos arrojados perdem 5% (o valor das aplicações caiu).
3. O país cresceu pouco. As poupanças rendem 6% e os fundos arrojados rendem 3%.
4. O país cresceu moderadamente. As poupanças rendem 6% e os fundos arrojados rendem 10%.
5. Inflação alta. O governo sobe os juros, restringindo o crédito, o que restringe os investimentos. A bolsa cai, mas certas aplicações pagam bem. O país cresce pouco. As poupanças rendem 6% e os fundos arrojados rendem 5%.
6. Economia em crescimento com inflação contida. Os juros caem, facilitando o investimento. As poupanças rendem 6% e os fundos arrojados rendem 15%.

Um ponto importante para refletir com a turma: normalmente é melhor continuar investindo do que retirar o dinheiro, mesmo se estiver enfrentando uma perda. Pois se o cotista continuar mais alguns meses no fundo, é provável que este volte a subir, recuperando a perda, ou que suba pelo menos o suficiente para minimizar a perda sofrida. É claro que se o cotista não puder esperar ou tiver certeza de que as coisas vão mesmo piorar, a coisa muda de figura.

Texto explicativo sobre a remuneração da poupança:

A partir da Medida Provisória 567, de 3 de maio de 2012 (convertida na Lei 12.703, de 7 de agosto de 2012), passam a existir duas regras para a remuneração: 1) para os depósitos anteriores à Medida Provisória, a remuneração é a TR – Taxa Referencial mais 0,5 ponto percentual ao mês; 2) para os depósitos feitos a partir do dia 4 de maio de 2012, a remuneração passa a ser de TR mais 70 % (setenta por cento) da meta da taxa Selic (definida pelo Banco Central) sempre que a meta for igual ou menor que 8,5% ao ano. Caso a meta da taxa Selic seja superior a 8,5%, a remuneração das cadernetas de poupança permanece como TR mais 0,5 ponto percentual ao mês, igual à regra anterior.

TODO O DIA ELA FALA A MESMA COISA

Conteúdos formais relacionados	Investimentos Direitos e deveres do investidor Poupança
Competências	Debater direitos e deveres (C01) Ler e interpretar textos que contêm vocabulário específico da Educação Financeira (C04)
Objetivo(s) específico(s)	Identificar direitos ou deveres que não estão sendo atendidos em determinadas situações Elaborar argumentos para debater questões de direitos e deveres dos investidores Reconhecer esquemas irregulares de captação de recursos, conhecidos como Pirâmides Financeiras
Descrição	Esta SD aborda os principais direitos e deveres dos investidores, os quais são vitais para manter um ambiente seguro e estimulador de investimentos e negócios, proporcionando o crescimento e desenvolvimento econômicos.
Caderno do Aluno	Não



154

155



156

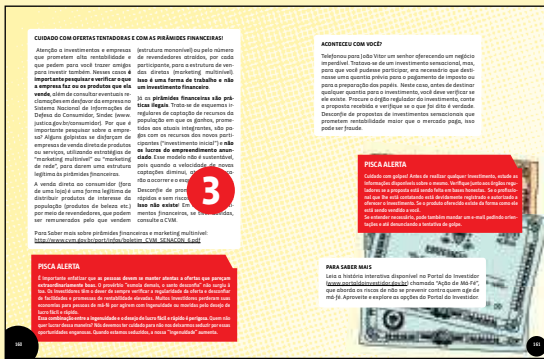
157

1 Professor, converse com os alunos sobre direitos e deveres. Observe se eles percebem que deve haver aí uma via de mão dupla: o usufruto de direitos exige que se cumpram certos deveres. Verifique se eles sabem que há diversos textos oficiais na sociedade a esse respeito: direitos e deveres do cidadão, do consumidor e, também, do investidor. Se possível, traga textos sobre o assunto para a sala de aula e leia alguns trechos para a turma. Se desejar, aproveite para conversar sobre os direitos e deveres do aluno na escola.

Em seguida, pergunte se eles saberiam indicar alguns direitos e deveres de quem investe dinheiro. Talvez lhes seja um pouco difícil, mas é importante instigá-los a antecipar o que irão estudar, porque isso tende a deixá-los atentos aos trabalhos para ver se acertaram seus “palpites”. Depois desse exercício de antecipação, peça que os alunos leiam este texto.

2 Outros investimentos podem estipular contratualmente outros deveres para os investidores, tais como transferência de tecnologia, elaboração ou financiamento de relatórios de impacto ambiental etc. Essas medidas, porém, são estipuladas por contrato e não por lei, podendo, portanto, ser questionadas em algumas circunstâncias. Contudo, não podem estar implícitas, devendo estar claramente registradas por escrito.

O investimento é um contrato que pressupõe confiança entre as partes envolvidas e isso obriga o investidor a assumir compromissos, como o de prover as informações corretas e também o de ter noções de como funciona o investimento para que em situações de incerteza ou conflito ele saiba quais são as suas responsabilidades.



160

161



162

163

3 O texto informativo da página 160 aborda o cuidado que devemos ter com ofertas tentadoras que oferecem alta rentabilidade. Proponha uma roda de conversa com a turma acerca da importância em pesquisarmos o que realmente a empresa faz ou os produtos que ela vende. Se for possível, acompanhe a turma até o laboratório de informática e juntos pesquem no Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor (SINDEC) – www.justica.gov.br/consumidor como encontrar possíveis reclamações sobre empresas.

Pesquise sobre marketing multinível e, é claro, sobre os esquemas irregulares de captação de recursos da população em que os ganhos, prometidos aos atuais integrantes, são pagos com os recursos dos novos participantes (“investimento inicial”) e não os lucros do empreendimento anunciado. Esse modelo não é sustentável, pois quando a velocidade de novas captações diminui, atrasos começarão a ocorrer e o esquema desmorona. Temos, neste caso, as Pirâmides Financeiras.

É importante que os alunos desconfiem de promessas de ganhos rápidos e sem riscos ou sem esforços. Isso não existe! Em caso de investimentos financeiros, se tiver dúvidas, consulte a CVM.

Para Saber mais sobre pirâmides financeiras e marketing multinível: http://www.cvm.gov.br/port/infos/boletim_CVM_SENACON_6.pdf

4 É interessante observar se os alunos chegaram a conclusões semelhantes ou divergentes ao que já é estabelecido por lei. A atual lei brasileira das sociedades por ações de fato limita o poder dos chamados acionistas controladores, os quais não podem tomar medidas que prejudiquem os direitos dos acionistas minoritários, por exemplo, ao impedir a distribuição regular de dividendos pela empresa para desmotivar os acionistas minoritários e fazer com que eles se afastem da empresa.

5 Esta atividade visa a problematizar os direitos e deveres dos investidores e mostrar as responsabilidades de cada parte na relação contratual, enfatizando o fato de que a todo o direito corresponde um dever. O mediador do debate pode ser você próprio ou um aluno a ser escolhido. O mediador deverá controlar o tempo que cada grupo tem para a exposição dos argumentos e conduzir a vez de cada grupo nos contra-argumentos e réplicas. Certifique-se de que as regras do júri simulado estão bem claras para a turma antes de começar. Ao final, os alunos que representaram o júri deverão dar seu veredicto, justificando sua decisão e utilizando a linguagem formal adequada.

ACIONISTA MAJORITÁRIO E MINORITÁRIO

O **ACIONISTA MAJORITÁRIO** é aquele que detém ações ordinárias (com direito a voto) em quantidade suficientemente para exercer o controle de uma empresa. Pode alterar o estatuto da companhia, interferir em suas políticas gerenciais, além de participação nos resultados da corporação. Para quem não sabe, o capital social de uma corporação de capital aberto é fracionado em ações — pequenas porções que oferecem a oportunidade de ser “sócio” de uma companhia, com inúmeros direitos de intervenção em seus rumos (sempre na proporção da quantidade de ações).

As ações transacionadas diariamente pela maioria das companhias são classificadas em: as ações ON (ordinárias que dão direito a voto) e as PN (que não permitem voto nas assembleias gerais).

Cabe ao acionista majoritário escolher os membros do conselho de administração e eleger membros do conselho fiscal, duas atribuições essenciais na condução dos rumos da companhia.

O **ACIONISTA MINORITÁRIO** é aquele que não possui o controle da companhia. Isso ocorre, ou porque ele só possui ações preferenciais (as chamadas ações PN, que não oferecem alguns direitos, como o de votar nas assembleias), ou porque o mesmo possui ações ordinárias (chamadas ON e que permitem o voto) em quantidade insuficiente para mudar alguma decisão tomada nas reuniões de acionistas.

Mas se os acionistas preferencialistas não têm direito a voto, qual então a vantagem de se possuir essa classe de ações?

Os acionistas preferencialistas, mesmo sem poder votar, são também considerados sócios, têm o direito de participar das assembleias e preferencia na distribuição dos resultados com a fração de ações que dispõem em sua custódia.

Você sabia que qualquer acionista (mesmo o minoritário) pode pedir mais prazo ou mesmo suspender uma assembleia? Cabe aos acionistas minoritários a fiscalização da atuação dos majoritários, a fim de que não haja manipulação de informações aos pequenos investidores. Neste caso, uma queixa pode ser prestada junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que se encarregará de abrir um procedimento de averiguação.

UM CARRO PARA CHAMAR DE SEU

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Juros Despesas Poupança
Competências	Harmonizar desejos e necessidades no planejamento financeiro do projeto de vida (C03) Tomar decisões autônomas de acordo com suas reais necessidades (C06) Atuar como multiplicador (C07)
Objetivo(s) específico(s)	Conhecer os prós e contras de um consórcio Tomar decisões de consumo e poupança em situação simulada de consórcio Tomar decisões de lance e de manter ou desistir do consórcio em situação simulada
Descrição	A SD trabalha os consórcios a partir do sonho de muitos jovens de possuir um carro ou uma motocicleta. A decisão de optar por um consórcio, fazer ou não os lances, ter a disciplina de continuar pagando após ser contemplado, contextualiza conceitos como planejamento, juros, despesas e poupança. Como alternativa ao consórcio e ao financiamento, introduz a prática de poupar para comprar à vista.
Caderno do Aluno	Não



164

165



166

167

- 1 Professor, esta SD apresenta o consórcio como uma opção para a compra de bens, em especial de um carro ou moto. Por ser, em geral, uma opção mais barata do que financiamentos, talvez seja mais viável para os jovens que tenham o projeto de comprar um veículo próprio. Contudo, não se pode esquecer de que existem outras opções. Discuta com os alunos se entenderam bem que se trata de uma opção, mas sempre devem comparar os prós e contras antes de fechar qualquer negócio.

Pergunte quem na turma tem o sonho de ter um carro ou uma moto, como pensam em comprá-lo (a) e quando. Peça aos alunos que têm esse sonho que verifiquem, ao final da SD se seus planos para adquirir esse bem mudarão ou não. Aos que achavam impossível ter um carro ou moto tão cedo, peça que verifiquem se haverá mudanças nessa ideia.

- 2 O objetivo da atividade é trabalhar com os alunos a simulação de uma compra de motocicleta a partir de uma pesquisa detalhada envolvendo, no primeiro momento um consórcio e, no segundo momento, um financiamento.

Proponha a divisão em grupos para a realização das duas simulações (mais de um grupo exercitará o mesmo desafio)

Depois que tiverem feito as duas simulações, apresente aos grupos o desafio de refletirem sobre a possibilidade de aquisição da moto optando por poupar o valor mensal das prestações.

Nesta atividade, relembre com a turma a necessidade de colocarem em prática as noções de planejamento envolvidas para se alcançar um sonho, bem como aspectos necessários de controle de despesas, poupança etc.

Ao final da atividade proponha uma conversa coletiva na turma que permita a todos refletir sobre os prós e contra de cada alternativa trabalhada para a aquisição da moto.

Lance a pergunta: **Analisando o orçamento familiar, seria possível poupar um valor mensalmente e ter a disciplina de mantê-lo ao longo dos anos necessários?**



168

169

3 História e legislação dos consórcios

Os consórcios surgiram no Brasil nos anos 1960 entre funcionários do Banco do Brasil. Inicialmente eram grupos informais que foram se organizando internamente, dando origem ao que viriam a ser os consórcios.

Isso aconteceu devido à implantação da indústria automobilística e ao surgimento de aparelhos eletrônicos.

Ambos geraram legiões de consumidores ávidos por esses produtos e que não encontravam, no sistema bancário da época, uma estrutura capaz de atendê-los com financiamentos adequados.

As primeiras administradoras de consórcios independentes funcionavam sem ser regulamentadas, aprendendo por tentativa e erro. Isso levou a muitas quebras de administradoras e até mesmo fraudes, deixando muitos consumidores inseguros. Por conta disso, foram implantados controles governamentais, que passaram a regulamentar e fiscalizar os consórcios.

Atualmente, as administradoras de consórcios são regulamentadas pelo Banco Central.

Utilize esse espaço para suas anotações.

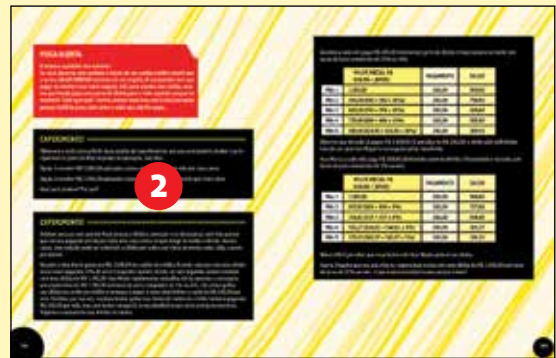
AGORA É A MINHA VEZ DE AJUDAR OS MEUS PAIS

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Endividamento Juros simples e compostos
Competências	Atuar como multiplicador (C07) Analisar alternativas de prevenção no longo prazo (C09) Analisar alternativas para superar dificuldades econômicas (C10)
Objetivo(s) específico(s)	Decidir entre duas opções de aplicação, considerando as taxas de juros Explicar como se evita endividamentos Levantar opções para sair de um endividamento de R\$ 1.000,00
Descrição	O conhecimento do funcionamento das taxas de juros simples e compostos é fundamental para que os alunos possam compreender os custos dos empréstimos e o retorno dos investimentos e, assim, tomar decisões mais conscientes e acertadas, sabendo evitar endividamentos e multiplicar esse conhecimento para terceiros.
Caderno do Aluno	Não



170

171



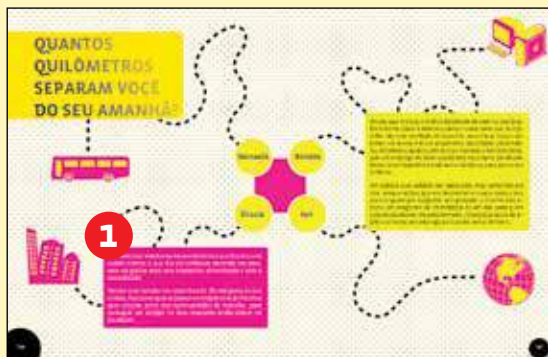
174

175

- 1 Professor, é comum que os jovens sintam-se preocupados e até mesmo responsáveis por ajudar suas famílias (em especial seus pais), retribuindo-lhes a dedicação que receberam ao longo de suas vidas. Para além da possibilidade de ajudá-los financeiramente (quando tiverem condições para tal), os alunos podem auxiliar seus pais com o conhecimento que adquirem em Educação Financeira. Esta SD trata do funcionamento dos juros simples e compostos, de modo que os alunos possam compreender a formação de uma dívida – que constitui o primeiro passo para evitá-la.
- 2 A Opção 1, com juros simples, dá um retorno final de R\$ 4.400,00 e a Opção 2, com juros compostos, dá um retorno de R\$ 4.921,55. Esta atividade tem como objetivo enfatizar a diferença de crescimento do valor da aplicação entre as taxas de juros simples e compostos que se torna mais pronunciada conforme o tempo da aplicação ou do empréstimo aumenta. Esta é uma boa oportunidade para trabalhar porcentagens e outros conteúdos de matemática envolvidos no cálculo dos juros compostos. Esta atividade pode ser feita em duplas, para estimular o debate entre alunos e facilitar as tarefas de cálculo.
- 3 A atividade seguinte propõe uma reflexão sobre a atitude das pessoas em substituir uma dívida por outra com juros de menor valor. A negociação pode, muitas vezes, contribuir quando o propósito é quitar as dívidas.

QUANTOS QUILÔMETROS SEPARAM VOCÊ DO SEU AMANHÃ?

Conteúdos formais relacionados	Planejamento Estimativas Despesas fixas e variáveis Poupança Receitas fixas e variáveis
Competências	Tomar decisões social e ambientalmente responsáveis (C02) Elaborar planejamento financeiro (C08) Analisar alternativas de prevenção no longo prazo (C09)
Objetivo(s) específico(s)	Estimar despesas fixas e variáveis para estudar em outra cidade Calcular a receita mensal necessária para estudar em outra cidade Elaborar um planejamento financeiro para estudar em outra cidade
Descrição	A partir do interesse de muitos jovens e adolescentes de estudar fora da sua cidade, a SD aborda estimativas, despesas, receita e poupança, elementos necessários para realizar o planejamento financeiro desse grande projeto.
Caderno do Aluno	Não



178

179



182

183

- 1 Professor, muitas pessoas (quem sabe até você) têm grandes planos que ficam só no mundo da imaginação, por parecerem impossíveis e grandes demais. Contudo, alguns deles podem, sim, ser concretizados. Esta SD foi elaborada para fornecer aos alunos as ferramentas necessárias para se concretizar a ideia de estudar fora da cidade onde vivem. Aqui, os alunos verão que tipo de informações precisam coletar, que raciocínio utilizar e como fazer um planejamento financeiro para descobrir se estudar fora da cidade é ou não um projeto realizável. Ainda que essa não seja uma perspectiva relevante para a turma, o planejamento que os alunos aprenderão a fazer os ajudará em outros grandes projetos que tenham.
- 2 É importante deixar os alunos pesquisarem e experimentarem livremente primeiro, sem o necessário compromisso com suas realidades financeiras. Deixe-os eleger universidades e cidades diversas, mesmo que pareçam impossíveis para eles. A atividade é justamente descobrir quanto custa e se o plano é difícil ou impossível. Também é interessante estimular as duplas a escolher cidades e universidades diferentes entre si, para que a turma tenha, ao final, uma diversidade de situações.

SONHO PLANEJADO

Temas envolvidos

**Trabalho
Empreendedorismo
Grandes projetos**

Descrição

Esta SD é indicada para fechar o Bloco 2, que é dividido em três temas: trabalho, empreendedorismo e grandes projetos.



186

187



188

189

Professor, esta SD encerra o Bloco 2, que trouxe três temas referentes ao âmbito individual no médio e longo prazos. São eles: trabalho; empreendedorismo; e grandes projetos. É recomendável que se termine o bloco com esta SD para sistematizar a aprendizagem em um planejamento financeiro para realizar um projeto de médio a longo prazo. O planejamento desse projeto deverá ser criado individualmente pelos alunos, de modo que seja coerente com a realidade de cada um e possa ser de real utilidade pessoal. Afinal, é para isso que serve esse Programa de Educação Financeira.

A elaboração de um planejamento para a realização efetiva de um sonho pode ter um impacto altamente positivo para os adolescentes. Sejam quais forem suas condições de vida, o fato é que a experiência de ter um sonho realizado por seus próprios esforços deixará um gosto inesquecível de que é possível superar dificuldades e utilizar ferramentas e conhecimentos para “dar a volta por cima”. O Programa de Educação Financeira procurou contribuir de forma efetiva para oferecer aos alunos os meios para superarem eventuais limitações herdadas de seus antepassados e, assim, escreverem seu futuro com as próprias mãos.

Por isso, estimule os alunos a utilizarem o Caderno do Aluno para anotar suas respostas às questões propostas e fazerem seus projetos. Se os alunos se sentirem à vontade, é interessante que eles troquem ideias entre si sobre formas de se planejar, para que possam ajudar uns aos outros a alcançar seus sonhos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

BOVESPA. **Educação Financeira**. Material didático de uso interno.

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

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

ESCOLA NACIONAL DE DEFESA DO CONSUMIDOR. **Manual de direito do consumidor**. Brasília, 2009.

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.

MANKIW, Gregory N. **Introdução à economia. Princípios de micro e macroeconomia**. Tradução de Maria José Cyhlar Monteiro. Revisão técnica de Reinaldo Gonçalves. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

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

UNIBACEN. **Educação Financeira: Gestão Financeira Pessoal**. Material didático de uso interno.

WEBSITES INDICADOS

Banco Central. Página Principal. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>>. Acesso em: 28 out. 2013.

CLT. Presidência da República. Decreto-Lei. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm>. Acesso em: 28 out. 2013

Confederação Nacional da Indústria (CNI). Resultados da pesquisa Sondagem Especial. Disponível em: <<http://www.adjorisc.com.br/jornais/oriosulense/economia/65-das-industrias-enfrentam-problemas-com-a-falta-de-trabalhador-qualificado-1.1369508#.Um-oxnCkqi4>>. Acesso em: 25 out. 2013

Instituto Ethos. Página Principal. Disponível em: <<http://www3.ethos.org.br/>>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério do Trabalho e Emprego. Cartilha Lei do Estágio. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/politicas_juventude/cartilha-lei-do-estagio.htm>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério do Trabalho. Página Principal. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério da Justiça. Direitos do Consumidor. Disponível em: <<http://portal.mj.gov.br/data/Pages/MJ5E-813CF3PTBRNN.htm>>. Acesso em: 28 out. 2013

Ministério da Justiça. Secretaria Nacional do Consumidor. Disponível em: <www.justica.gov.br/consumidor>. Acesso em: 18 nov. 2013

Organização Internacional do Trabalho (OIT). Relatório Global de 2013. Disponível em: <http://www.oit.org.br/sites/default/files/topic/gender/doc/relatorioporsest13_1085.pdf>. Acesso em: 25 out. 2013

OIT. Perfil do Trabalho Decente no Brasil – Um Olhar sobre as Unidades da Federação. Disponível em: <http://www.oit.org.br/sites/default/files/topic/gender/pub/relatorio_trabalho_decente_880.pdf>. Acesso em: 25 out. 2013

Portal do Investidor. Página Principal. Disponível em: <<http://www.portaldoinvestidor.gov.br>>. Acesso em: 28 out. 2013

Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Registro de marcas. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br>>. Acesso em: 28 out. 2013

Registro do domínio para a Internet no Brasil. Página Principal. Disponível em: <<http://www.registro.br>>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Micro e Pequena Empresa. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/onde-buscar-credito/micro-e-pequena-empresa>>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Plano de Marketing. Disponível em: <<http://www.clickmarketing.sebrae.com.br/>>. Acesso em: 28 out. 2013

SEBRAE. Teste de perfil empreendedor online. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/atendimento/teste-aqui-seu-perfil-empendedor>>. Acesso em: 28 out. 2013

Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Página Principal. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 28 out. 2013

SUSEP. Página Principal. Disponível em: <<http://www.susep.gov.br/>>. Acesso em: 28 out. 2013

GLOSSÁRIO

A

AÇÕES: correspondem a uma parte do capital (ou seja, do valor) da empresa, equivalem a uma parcela de propriedade. Assim, ao comprar ações você não está emprestando dinheiro para a empresa e, sim, se tornando coproprietário dela.

ANÁLISE DO AMBIENTE DO NEGÓCIO: existem dois ambientes, o externo e o interno. No externo estão os clientes, os concorrentes, inovações tecnológicas, leis e normas, fatores culturais e geográficos etc. No ambiente interno estão os recursos humanos, tecnológicos e financeiros da empresa, seus valores e objetivos.

AMORTIZAÇÃO: é o pagamento do valor emprestado, em partes ou no todo.

APRENDIZAGEM: contrato de trabalho de natureza especial, que tem como objetivo a formação profissional de adolescentes, na faixa etária entre 14 e 18 anos, e jovens, na faixa etária entre 18 e 24 anos que estejam cursando ou tenham concluído o Ensino Médio.

B

BANCO CENTRAL (BCB): responsável, entre outras atribuições, pela normatização e supervisão das atividades realizadas por várias instituições do mercado financeiro. Fiscaliza e disciplina o mercado financeiro, define regras, limites e condutas das instituições financeiras, incluindo normas relacionadas às tarifas que um banco pode cobrar e aos serviços que devem ser gratuitos. Empréstimo de dinheiro aos bancos comerciais quando eles o necessitam, faz a gestão da política monetária do governo, centraliza as transferências financeiras entre o Brasil e o exterior e também é o banco do governo no gerenciamento da dívida pública interna e externa.

BANCOS DE DESENVOLVIMENTO: diferentes dos bancos comerciais, se parecem bastante com os bancos de investimento. Uma grande diferença entre esses dois é que os bancos de desenvolvimento são instituições públicas – estaduais ou federais (BNDES) –, que agem para promover o desenvolvimento econômico e social da região em que atua.

BRAINSTORM: Termo de origem inglesa, que significa “tempestade cerebral”, que é uma técnica para produzir grande quantidade de ideias interessantes e depois selecioná-las. No Brasil, costumamos utilizar a expressão “tempestade de ideias”.

C

CAIXA MÍNIMO: representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Ou seja, o quanto você precisa ter de reservas de dinheiro para pagar suas contas até receber dos clientes.

CAPITAL DE GIRO: composto pelos recursos necessários para que a empresa possa se manter funcionando normalmente. Ele inclui o estoque inicial e o caixa mínimo. Ou seja, sem o capital de giro a empresa fecha.

CARÊNCIA – É o período de tempo que decorre entre o início de vigência de um contrato e o efetivo início de cobertura prevista no mesmo contrato, ou seja, é o prazo estabelecido no contrato, durante o qual a seguradora não responde pela ocorrência do sinistro.

CARTEIRA DE TRABALHO E PREVIDÊNCIA SOCIAL (MAIS CONHECIDA APENAS COMO “CARTEIRA DE TRABALHO”): documento que é uma espécie de caderninho onde são anotadas informações como admissão, remuneração e demissão, ou seja, torna possível reproduzir, esclarecer e comprovar dados sobre a vida funcional do trabalhador.

CERTIFICADO DE DEPÓSITO BANCÁRIO (CDB): títulos representativos de depósitos a prazo determinado, emitidos por bancos de investimentos e comerciais, negociáveis antes de seu vencimento, por meio de endosso. Ou seja, adquirir um CDB é adquirir o direito de coletar um depósito a prazo: você está investindo seu dinheiro para receber um determinado valor a mais (seu dinheiro mais os juros) em um determinado prazo.

CERTIFICADO DE DEPÓSITO INTERBANCÁRIO (CDI): operação entre bancos, no chamado mercado de reservas bancárias. Quando um banco está com dinheiro de sobra na caixa, vai ao mercado interbancário (ou interfinanceiro) e oferta a outro banco, que pode estar com falta de caixa. Essa operação dá origem a uma taxa de juros, a taxa CDI, muitas vezes usada como referência para outras aplicações financeiras.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA (CEPAL): órgão da ONU que pesquisa, levanta e estuda dados e propõe medidas para auxiliar no desenvolvimento da região.

CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO (CLT): a CLT é a principal norma legislativa do Brasil no que se refere ao trabalho.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI): entidade que representa o setor industrial brasileiro e atua ativamente da defesa dos interesses do setor produtivo.

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA (CNPJ): equivalente do CPF para as pessoas jurídicas, por isso toda empresa tem que ter o seu CNPJ. O seu número identifica uma pessoa jurídica junto à Secretaria da Receita Federal do Brasil.

CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL (CMN): órgão responsável por expedir diretrizes gerais para o bom funcionamento do SFN, das políticas da moeda, do crédito e do câmbio, objetivando a estabilidade da moeda e o desenvolvimento econômico e social do país.

COMPETÊNCIA: capacidade de combinar atitudes, conhecimentos e habilidades para ter um desempenho satisfatório ou para tomar a melhor decisão diante de determinada situação.

COMPOSTO DE MARKETING: formado por 4 “P”s: Produto (ou serviço, o que se vai fornecer); Promoção (como tornar o produto conhecido); Preço (o quanto as pessoas pagarão pelo produto); Ponto de Venda ou Praça (onde vender o produto).

CONSÓRCIO: sistema que reúne um grupo de participantes com interesses em comum para a compra de bens ou serviços. Isso é feito por meio de um autofinanciamento, no qual o valor do bem é diluído em um prazo predeterminado. Os bens podem ser: carros, motocicletas, cosméticos, computadores e até mesmo serviços. Variam os valores, os prazos e as condições de pagamento das parcelas etc.

CONTA POUPANÇA: opção tradicional e bastante popular, em função da sua segurança e simplicidade. É remunerada mensalmente e tem vantagens tributárias.

CADASTRO DE PESSOAS FÍSICAS (CPF): banco de dados gerenciado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (órgão do Ministério da Fazenda), que armazena informações cadastrais de contribuintes (pessoas físicas brasileiras ou estrangeiras com negócios no Brasil) ou de cidadãos que se inscreveram voluntariamente.

CURRÍCULO: escrito pelo próprio candidato ao emprego, contendo seus dados pessoais e informações sobre sua qualificação, habilidades e experiências profissionais. O currículo também é chamado de *curriculum vitae* – que quer dizer “currículo da vida”, em latim –, mas é conhecido pelo apelido de “CV”.

D

DESEMPREGO: acontece quando parte da força de trabalho de um país (ou seja, as pessoas em idade de trabalhar e que desejam fazê-lo) não consegue encontrar emprego.

DESEMPREGO FRICCIONAL: nível normal de desemprego que ocorre quando as pessoas saíram de um emprego e estão em busca de outro. Ou quando estão à procura de seu primeiro emprego. Há vaga, mas leva algum tempo até a pessoa encontrá-la.

DESEMPREGO ESTRUTURAL: as vagas de emprego não existem, obrigando a pessoa a mudar de profissão ou localidade. Normalmente causado por inovação tecnológica ou recessão, torna-se grave quando o problema é generalizado, atingindo várias ocupações e todo o país.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: significa desenvolver a economia do país preservando o meio ambiente. Esse parece ser o grande desafio do século XXI.

DESPESA: refere-se ao dinheiro que sai no orçamento, ou seja, o quanto uma pessoa gasta.

DESPESAS FIXAS: são aquelas que têm presença constante no orçamento e cujo valor dificilmente sofrerá alterações significativas nos próximos meses. São os gastos nos quais seria muito difícil economizar. Por exemplo: aluguel ou prestação da casa própria; plano de saúde; telefone fixo; mensalidades de escola ou curso; condomínio.

DESPESAS NÃO-OPERACIONAIS: são aquelas despesas que não envolvam operações normais de negócios. Um exemplo de uma despesa não-operacional é juros sobre o dinheiro emprestado.

DESPESAS OPERACIONAIS: são aquelas despesas relacionadas às atividades comerciais regulares, não incluindo o custo das mercadorias vendidas. São exemplos, as despesas operacionais gerais: aluguel e utilidades.

DESPESAS VARIÁVEIS: são aquelas cujo valor tem mudança significativa de um período para outro. Essas despesas podem ser de natureza planejada ou inesperada. Por exemplo: compra de presente; tratamento médico; reparo de um eletrodoméstico; reforma da casa; festa de aniversário; atividade de lazer (lan house, cinema etc.).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS (DIEESE): criação do movimento sindical brasileiro. Foi fundado em 1955 para desenvolver pesquisas que fundamentassem as reivindicações dos trabalhadores.

DIREITOS SOCIAIS DOS CIDADÃOS: para promover a igualdade e garantir certo nível de bem-estar social, o governo mantém serviços de saúde e educação públicos, entre outros, mantidos com os tributos (impostos, taxas e contribuições de melhorias) que todos nós pagamos.

E

EMPREENDEDORISMO: pode ser definido como o processo de criar algo novo com valor, dedicando-se o tempo e o esforço necessários, assumindo os correspondentes riscos financeiros, psicológicos e sociais, e recebendo as recompensas consequentes da satisfação e da independência pessoal e econômica. Ou seja, você inicia um empreendimento, normalmente abrindo um negócio, buscando inovar em relação ao que já existe, mas trazendo um novo significado.

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE: quando a pessoa torna-se empreendedora porque precisa urgentemente recuperar ou aumentar sua renda. Por exemplo, após ser demitida e não encontrar emprego, ela abre um pequeno negócio para sustentar a si e sua família. Empreendedorismo por oportunidade: quando uma pessoa vislumbra uma oportunidade para abrir seu próprio negócio, tornando-se empreendedora ao atender uma necessidade não satisfeita no mercado e, com isso, aumentando sua renda.

EMPREGO FORMAL: o chamado “emprego com carteira assinada”, o qual traz garantias para o trabalhador, como férias, 13º salário e pagamento de horas extras. Quem tem carteira de trabalho também tem vantagens indiretas, como maior facilidade de obtenção de crédito na compra de um bem de consumo. O empregado formalizado contribui (simultaneamente ao empregador) para a previdência social, garantindo assim uma série de direitos e benefícios, como receber remuneração em situação de doença ou de acidente de trabalho, salário-maternidade em caso de gravidez e de aposentadoria.

ENCARGOS TRABALHISTAS: são valores pagos pelo empregador diretamente ao empregado mensalmente ou no final do seu contrato de trabalho: 13º salário; adicional de férias; vale-transporte etc.

ENCARGOS SOCIAIS: esse conceito gera debates. Para alguns centros de estudo, como o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), são encargos sociais apenas as contribuições pagas pelas empresas como parte do custo total do trabalho, mas que não revertem em benefício direto e integral do trabalhador, sendo recolhidos ao governo, com parte deles repassada a entidades patronais de assistência e formação profissional. Seriam a contribuição para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), para as instituições que compõem o Sistema S, como o Serviço Social da Indústria (Sesi) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), para o salário-educação e para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Outras opiniões ampliam esse conceito, para incluir o FGTS, o pagamento de 13º salário, férias etc.

ESTÁGIO: atividade prestada por estudantes nas empresas ou repartições públicas, com o objetivo de obter experiência profissional e de se aprimorar na área para a qual está estudando. O estágio ajuda o estudante a fazer uma relação entre a teoria e a prática no ambiente profissional.

ESTOQUE INICIAL: refere-se aos produtos acabados e o material para produzir mais produtos para se começar o negócio.

ESTUDO DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO: necessário para se verificar se o negócio tem chances de sucesso ou não. O primeiro passo é elaborar uma lista de tudo o que é necessário para montar e manter o negócio. Para se estimar as despesas de início de um projeto devemos classificá-las em dois tipos: investimento (como mesas, cadeiras, computadores para que o negócio funcione, o estoque inicial de produtos) e despesas mensais, que serão fixas e variáveis

ÊXODO DE MORADORES: quando uma localidade não tem condições de empregar todos os seus moradores, muitos deles são forçados a partir em busca de emprego em outras cidades.

F

FATURAMENTO: normalmente entendido como a receita de vendas de uma empresa. O termo se origina da prática comercial de emissão de fatura, documento que discrimina mercadorias e serviços vendidos e seus respectivos preços. Apesar do uso com o sentido de receita, o faturamento pode não coincidir com esse valor. Isto ocorre, por exemplo, em caso de inadimplência.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV): centro de ensino de qualidade e excelência que dedica seus esforços ao desenvolvimento intelectual do país.

FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO (FGTS): todos os trabalhadores regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (funcionário de empresa particular ou empregado público) devem possuir uma conta do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) na Caixa Econômica Federal para cada vínculo empregatício existente. Nessa conta, o empregador deve depositar o valor referente a 8% do salário bruto desse trabalhador, à exceção do menor aprendiz, cujo recolhimento é de 2% da remuneração. O Estado brasileiro usa esses recursos para amparar os trabalhadores em alguns casos (para isso existe o FAT, Fundo de Amparo ao Trabalhador) e também para investimentos em habitação, saneamento e infraestrutura. Os trabalhadores podem sacar o FGTS em alguns casos como demissão sem justa causa, para comprar a casa própria, em caso de certas doenças e também em programas de compras de ações de grandes empresas como a Petrobras e a Vale.

FILANTROPIA: basicamente uma ação social externa à empresa, que tem como beneficiária principal a comunidade em suas diversas formas (conselhos comunitários, organizações não-governamentais, associações comunitárias) e organizações.

FRANQUIA - Valor inicial da importância segurada, pelo qual o segurado fica responsável como segurador de si mesmo. Por exemplo, no seguro de automóvel se a importância Segurada da Apólice for de R\$ 1000,00 e a Franquia for de R\$ 100,00, em caso de sinistro o segurado só irá receber R\$ 900,00 da Seguradora.

FUNDOS DE INVESTIMENTO: aplicação em que cada investidor é dono de uma cota. O fundo é composto de uma carteira de ativos (títulos públicos e privados, ações etc) que foram comprados com o dinheiro dos cotistas. A principal vantagem é que, ao reunir aplicações de muitas pessoas, o fundo concede o acesso a modalidades de investimento que não estariam ao alcance dos investidores individuais.

I

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE): sua missão é identificar e analisar o território, contar a população, mostrar como a economia evolui por meio do trabalho e da produção das pessoas, revelando ainda como elas vivem. Para tanto, este órgão do governo estuda e publica uma série de dados estatísticos sobre diversos aspectos da nossa vida, como população (quantas pessoas há em quais lugares, em que trabalham, como vivem), economia (finanças públicas, PIB e resultados da indústria, agropecuária, comércio, serviços etc.), geociências (recursos naturais, mapas).

IMPOSTO SOBRE OPERAÇÕES RELATIVAS À CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS E SOBRE PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE INTERESTADUAL E INTERMUNICIPAL E DE COMUNICAÇÃO (ICMS): imposto estadual e estão obrigadas a recolhê-lo as empresas que trabalhem com a venda de produtos ou com serviços de transporte intermunicipal e interestadual.

ÍNDICE GERAL DE PREÇOS DO MERCADO (IGPM): indexador que toma por base o preço de mercado de alguns produtos.

INADIMPLÊNCIA: basicamente quando um cliente não consegue honrar o pagamento comprometido. O cheque bate sem fundo, o cliente não consegue pagar as prestações do carnê etc. Assim, o negócio perde uma receita que esperava receber.

INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL (INSS): órgão público que administra as contribuições para a manutenção do Regime Geral da Previdência Social, sendo o responsável pelo pagamento da aposentadoria, pensão por morte, auxílio-doença, auxílio-acidente, entre outros benefícios previstos em lei. Todos que tem remuneração em carteira assinada contribuem para o INSS.

ÍNDICES DA BOLSA DE VALORES: consolidam o valor médio em moeda corrente de um determinado conjunto de ações, as quais são consideradas como sendo as mais representativas no movimento total do mercado ou de empresas atuantes em determinados setores da economia. Por isso, existem índices gerais e índices setoriais para cada Bolsa de Valores.

INTRAEMPREENDEDORES: pessoas que exercem sua capacidade empreendedora dentro de empresas já estabelecidas. Os intraempreendedores têm o mesmo comprometimento com a inovação, a busca por novas oportunidades, o desejo de realização e o compromisso com o aprimoramento que os empreendedores. Só que enquanto estes arriscam seus negócios, os intraempreendedores arriscam suas carreiras e empregos.

ISS: imposto devido à prefeitura pelas empresas prestadoras de serviços.

J

JUROS COMPOSTOS: as taxas de juros se aplicam não somente sobre o principal, mas também sobre os juros acumulados.

JUROS SIMPLES: as taxas são aplicadas somente sobre o “valor principal”.

JUROS PREFIXADOS têm seu valor estabelecido de antemão, na contratação do empréstimo, e seu percentual não é alterado ao longo do contrato.

JUROS PÓS-FIXADOS, o valor a ser pago não é conhecido de início. Nesse caso, as prestações podem aumentar ou diminuir durante o período de financiamento.

L

LIQUIDEZ DE AÇÕES: significa o quanto é fácil negociá-la, comprá-la ou vendê-la no mercado. As ações mais líquidas são as que têm mais pessoas interessadas em fazer negócios com elas.

M

MARCA: é a identidade da empresa, a forma como ela é conhecida pela clientela, seu posicionamento. Deve traduzir os valores da empresa e suas vantagens competitivas em relação à concorrência. “Logomarca” geralmente é a associação de um nome com um símbolo. “Slogan” é uma frase de efeito que ajuda a transmitir a imagem da empresa. Ele deve ser curto, fácil de lembrar e não deve mudar com frequência.

MARKETING: conjunto de ações para atender da melhor forma possível as necessidades atuais e futuras dos clientes da empresa, se antecipando aos concorrentes, mas oferecendo produtos ou serviços de qualidade aos consumidores para conquistá-los e mantê-los.

MUTUALISMO: basicamente é um acordo entre um grupo de indivíduos que somam suas forças para diminuir os riscos que enfrentam em suas atividades e no cotidiano.

O

OBJETIVOS E METAS: são os resultados que a sua empresa espera alcançar. Os objetivos são declarações amplas e simples do que deve ser realizado pela estratégia de marketing. As metas são quantitativas (ou seja, podem ser medidas) e bastante específicas.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT): agências do Sistema das Nações Unidas fundada com o objetivo de promover a justiça social, a OIT é a única que tem estrutura tripartite, na qual os representantes dos empregadores e dos trabalhadores têm os mesmos direitos que os do governo.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC): organização internacional que trata das regras sobre o comércio entre os seus países membros (um total de 153 países em 2009). Os países que compõem a OMC negociam, resolvem seus conflitos e assinam acordos que depois têm de ser confirmados pelo parlamento (ou congresso) de cada nação e passam a regular o comércio internacional.

ORÇAMENTO DOMÉSTICO OU PESSOAL: é o 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 o quanto se ganha (receitas) e no outro lado, o quanto se gasta (despesas).

P

PARTICIPAÇÃO OBRIGATÓRIA DO SEGURADO – Valor de participação do Segurado nos prejuízos indenizáveis, quando especificada na apólice de seguro.

PERFIL DO PÚBLICO-ALVO: levantamento de diversas características dos clientes, tais como idade; renda; onde moram; como pagam suas contas; quais são os seus gostos principais; que produtos e serviços já são oferecidos para eles etc. Cuidado com estereótipos.

PLANEJAMENTO: refere-se ao conjunto de ações que se inicia ao traçar metas e avaliar as dificuldades do caminho para vencê-las, depois evolui para se elaborar um plano com etapas para atingir as metas, contornando ou resolvendo as dificuldades previstas.

PLANO DE MARKETING: planejamento do esforço de marketing. Normalmente, o conteúdo dos planos de marketing varia bastante de empresa para empresa, mas costuma incluir: Sumário do plano – um resumo com os tópicos principais; Análise do ambiente que resume os fatos e percepções obtidas por meio das pesquisas de mercado e análise de marketing; Público-Alvo; Objetivos e Metas; A estratégia de marketing escolhida pela empresa, especificando os mercados-alvos a serem perseguidos e a posição no mercado a ser alcançada em relação à concorrência. Inclui o composto de marketing proposto (os 4 “P”s).

PREÇO: valor de venda do produto ou serviço, é obtido pelo estudo dos custos do produto, os preços da concorrência e o quanto os clientes estão dispostos a pagar pelo produto.

PRÊMIO: Importância paga pelo segurado ou estipulante/proponente à seguradora para que esta assumo o risco a que o segurado está exposto.

POSICIONAMENTO: como os clientes veem a sua empresa, qual é o diferencial do seu produto ou serviço em relação aos dos concorrentes.

POUPADORES: pessoas que gastam menos do que ganham, dispõem de excedentes financeiros.

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

PRINCIPAL: em um investimento, o principal é o dinheiro originalmente aplicado, mais novos depósitos que você venha a fazer. No caso de um empréstimo, o principal é o valor originalmente tomado emprestado.

PRODUTO: as pessoas compram bens e serviços. Os produtos são objetos concretos, podem ser tocados; os serviços não. Por isso é mais fácil padronizar um produto do que um serviço.

PROVISÃO: é destinar parte do que se ganha para um fim específico, sem necessariamente envolver um dinheiro que esteja sobrando. Ex: reservar uma parte do 13º salário para cobrir as despesas da virada do ano é fazer uma provisão.

PÚBLICO-ALVO: os clientes.

R

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

RECEITAS FIXAS: presentes todo mês e no mesmo valor (como a ajuda dos pais ou um salário)

RECEITAS VARIÁVEIS: variam em frequência e valor. (ajuda eventual da avó, serviços como autônomo).

RECESSÃO: ciclo econômico em que há uma queda da renda e da produção, e o desemprego aumenta. Quando se agrava, torna-se uma depressão.

RENDA BRUTA: é a receita integral que as pessoas recebem por seu trabalho, sejam empregados, autônomos ou empresários, antes de serem feitos os descontos devidos, como o recolhimento da contribuição para a Previdência Social, o imposto de renda etc.

RENDA LÍQUIDA: é a receita que as pessoas recebem por seu trabalho, sejam empregados, autônomos ou empresários, após serem feitos os descontos devidos.

RESÍDUO: representa tudo aquilo que não se pode utilizar ou vender, mas pelo qual se deverá pagar para se livrar dele.

RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL (RSE): focada na cadeia de negócios da empresa e engloba preocupações com um público maior (acionistas, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio ambiente), cuja demanda e necessidade a empresa deve buscar entender e incorporar aos negócios. Assim, a responsabilidade social trata diretamente dos negócios da empresa e de como ela os conduz.

S

SERVIDOR PÚBLICO: expressão utilizada para indicar todas as pessoas que prestam serviços ao governo. Podem pertencer a diferentes grupos, como por exemplo:

- **SERVIDORES PÚBLICOS ESTATUTÁRIOS:** são aqueles que ocupam cargos públicos criados por lei, ou seja, por um estatuto legal que estabelece direitos, obrigações e funções. Não são regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).
- **EMPREGADOS PÚBLICOS:** são contratados pelo regime da CLT (assim como os trabalhadores de carteira assinada), mas com algumas exigências da Constituição Federal, como a admissão por concurso público.
- **SERVIDORES DE LIVRE PROVIMENTO:** são servidores nomeados para exercer cargos em comissão, cargos considerados de confiança.
- **SERVIDORES TEMPORÁRIOS:** são contratados provisoriamente, de acordo com regras específicas estabelecidas em lei.

SINISTRO: ocorrência do risco coberto durante o período de vigência do plano de seguro. Ou seja, é quando o evento incerto de fato acontece e, portanto, o seguro é acionado.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP): autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda, responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização e resseguro.

T

TERMO DE COMPROMISSO DE ESTÁGIO: obrigatório em todas as naturezas de estágio, é por seu intermédio que a instituição de ensino onde a pessoa estuda media o contrato feito entre ela e a empresa onde o estágio será realizado.

TESOURO DIRETO: programa de venda de títulos do governo federal a pessoas físicas desenvolvido pelo Tesouro Nacional. Os investimentos em títulos do governo pelo Tesouro Direto podem ser de curto, médio ou longo prazo.

TÍTULO DE CAPITALIZAÇÃO: É um produto que objetiva a formação de um montante, mas também com um caráter lotérico, de sorteio de prêmios de capitalização.

TOMADORES: pessoas que precisam de mais recursos do que dispõem para cobrir seus gastos ou para empreender abrindo seu próprio negócio.

TAXA REFERENCIAL (TR): indexador calculado a partir da remuneração média de impostos e depósitos bancários

TRABALHO: a ONU reconhece basicamente dois tipos de trabalho: as pessoas que trabalham para alguém e as pessoas que trabalham por conta própria. Ambos os tipos são remunerados.

TRABALHO NÃO REMUNERADO: refere-se às atividades de pessoas ditas “do lar”, cujo trabalho é cuidar da própria casa, constituindo este um benefício importante para a família e ao trabalho filantrópico, que é o caso de voluntários em escolas, hospitais, orfanatos, templos religiosos etc.

TRABALHO PARA ALGUÉM: a pessoa trabalha de acordo com determinadas regras e procedimentos, na grande maioria das vezes em local e com materiais e ferramentas que pertencem ao seu empregador. A sua remuneração normalmente não varia de acordo com os resultados da empresa. Esse empregador pode ser uma empresa privada, um órgão do governo ou uma pessoa física, no caso dos trabalhadores domésticos.

TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA: são os autônomos, que vendem sua capacidade de trabalho, ou empresários, que montam seu próprio negócio. Ambos são seus próprios patrões.

TRABALHO PRINCIPAL: aquele ao qual a pessoa dedica mais tempo e do qual geralmente obtém maior rendimento. Pode ser a mesma ocupação em mais de um lugar. Um professor normalmente trabalha em mais de um lugar, mas em geral desempenha a mesma função em todos eles.

ENEF

ESTRATÉGIA
NACIONAL DE
EDUCAÇÃO
FINANCEIRA

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-67217-04-8



9 788567 217048