



Educação Financeira nas escolas

7





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

**Educação
Financeira**
nas escolas

7

CONSULTORES ENVOLVIDOS NA ELABORAÇÃO DOS MATERIAIS

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

REPRESENTANTES DO GRUPO DE APOIO PEDAGÓGICO

VALIDAÇÃO (2011)

Ministério da Educação

Sueli Teixeira Mello

Banco Central do Brasil

Alberto S. Matsumoto

Comissão de Valores Mobiliários

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

Ministério da Fazenda

Luciôla Maurício de Arruda

Superintendência de Seguros Privados

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

Superintendência Nacional de Previdência Complementar

Patricia Monteiro

Universidade Federal de Rondônia

José Lucas Pedreira Bueno

Instituto Federal de Educação, Ciência e

Tecnologia do Ceará

Julieta Fontenele Moraes Landim

Universidade de Brasília

Cleyton Hércules Gotijo

Colégio de Aplicação da UFRGS

Lúcia Couto Terra

Colégio Pedro II

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

Conselho Nacional de Secretários de Educação

Roberval Angelo Furtado

União Nacional de Dirigentes

Municipais de Educação

Arnaldo Gonçalves da Silva de Mattoso

REVISÃO (2012/2013)

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

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

AEF-Brasil

Alzira de Oliveira Reis e Silva

ATUALIZAÇÃO (2014)

Alzira Oliveira Reis e Silva (AEF-BRASIL)

Andiara Maria Braga Maranhão (SENACON/MJ)

Caroline Stumpf Buaes (Colaboradora, IMED/RS)

Christianne Bariquelli (BM&FBOVESPA)

Cristina Thomas de Ross (SEB/MEC)

Érica Figueira de Almeida Werneck (SENACON/MJ)

Fábio de Almeida Lopes Araújo (BACEN)

Julieta Fontenele Moraes Landim (IFCE)

Luciôla Maurício de Arruda (ESAF/MF)

Luis Felipe Lobianco (CVM)

Nayra Tavares Baptistelli (FEBRABAN)

Patrícia Cerqueira de Monteiro (PREVIC)

Paulo Alexandre Batista de Castro (SENACON/MJ)

Ronaldo Lima Nascimento de Matos (ESAF/MF)

Roque Antonio de Mattei (UNDIME)

Sueli Teixeira Mello (SEB/MEC)

Yael Sandberg Esquenazi (AEF-BRASIL)

ORGANIZAÇÃO

Didak Consultoria

Laura Coutinho

Linha Mestra

Heloisa Padilha

DESIGN GRÁFICO

Criação e Editoração Eletrônica

Peter de Albuquerque

Roberto Todor

Ilustração

André Luiz Barroso

Maria Clara Loesch Gavilan

PATROCÍNIO

BM&FBOVESPA S.A.

Bolsa de Valores, Mercadoria e Futuros



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

APRESENTAÇÃO

Prezados Pais e Responsáveis,

Este livro é parte do Programa de Educação Financeira nas Escolas, uma iniciativa da Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF¹, que tem como objetivo ajudar as pessoas a planejarem a sua vida financeira de modo a realizarem seus sonhos. Mas, não se deve sonhar sozinho! É preciso lembrar que partilhamos o mundo com muitas outras pessoas, por isso o Programa se preocupa em ensinar o seu filho a estar no mundo de modo socioambientalmente responsável.

Pessoas financeiramente educadas controlam suas finanças sozinhos, tendem a não ter dívidas descontroladas, evitam cair em fraudes e em situações comprometedoras que prejudiquem não só a sua própria qualidade de vida como a de pessoas ao seu redor².

Esse programa já foi implementado de modo piloto, com muito sucesso, no Ensino Médio, durante os anos de 2010 a 2011. Agora, chegou o momento de oferecer aos educandos do Ensino Fundamental atividades atraentes e desafiadoras relacionadas ao tema de educação financeira. A BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros coordenou a produção dos materiais didáticos que o seu filho irá utilizar ao longo do Ensino Fundamental e, para isso, contou com o envolvimento do Grupo de Apoio Pedagógico que assessora, quanto aos aspectos pedagógicos, o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) que promove a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), que é uma política do Estado Brasileiro.

Acredita-se que o uso deste livro poderá ser um valioso instrumento de aprendizagem para o seu filho, na medida em que lançará as bases dos conceitos e comportamentos financeiros que serão cada vez mais aprofundados, ano após ano.

Mas os pais e responsáveis podem se envolver com os filhos nesse Programa de Educação Financeira. Há várias atividades relacionadas com situações da vida diária, como anotar e comparar preços, registrar despesas etc., que podem ser feitas em família. Assim todos aprendem juntos!

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

¹ 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, e foi desenvolvida por iniciativa do Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização (COREMEC). A ENEF tem a finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores.

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

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO BANCO CENTRAL DO BRASIL.

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

70 p. : il. color. (Série Educação financeira nas escolas; v.7)

ISBN 978-85-99863-33-6

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

CDD 332.04
CDU 64.011

Sumário

Apresentação	6
Os grupos	12
1ª Atividade	16
1º encontro	22
2º encontro	25
3º encontro	30
4º encontro	35
5º encontro	40
6º encontro	45
Fechamento da 1ª Atividade	50
2ª Atividade	52
Conclusão	54
Glossário	58
Anexos	64

APRESENTAÇÃO

A mecânica da atividade lúdica

Olá!

Você está recebendo o Livro do Aluno de Educação Financeira. Este assunto será trabalhado aqui de maneira bastante diferente, porque você vai ter uma participação bem ativa. Portanto, prepare-se!

O livro apresenta uma história e propõe atividades que você deve realizar com seus colegas de turma para aprender alguns conceitos financeiros e entender melhor como planejar, organizar e controlar um orçamento pessoal para atingir seus objetivos. Orçamento pessoal é uma ferramenta de controle em que você administra os recursos que entram, os que saem e o saldo que sobra. Neste livro, os recursos são “pontos”, e o orçamento será uma tabela de controle desses pontos: de um lado estão os pontos que entram e do outro os pontos que saem, com o saldo ao final. Você e seu grupo deverão administrar esse orçamento guardando recursos (poupando) ou gastando (consumindo) de forma adequada para atingir seus objetivos.

1

A história deste livro se passa numa escola que decidiu realizar pela primeira vez uma competição esportiva. Para isso precisará da ajuda dos alunos do 7º ano.



2



Você trabalhará o tempo todo em grupo com seus colegas.

3



O professor dividirá os grupos e indicará a organização que cada grupo representará.

4



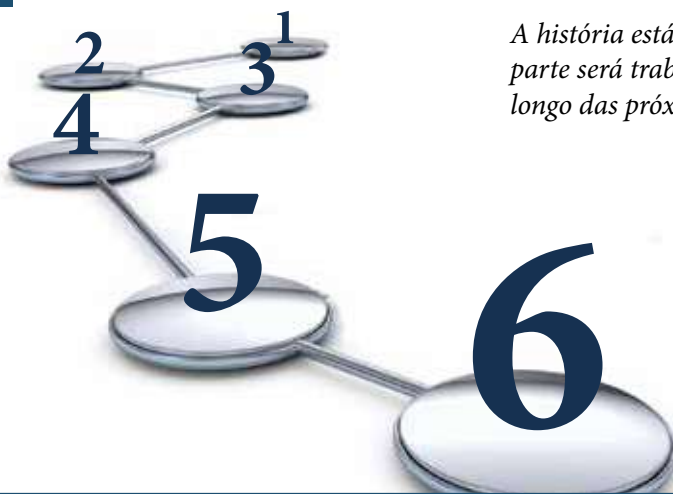
Cada grupo representará uma organização com um objetivo.

5



Cada uma das organizações começará com 25 pontos.

6



A história está dividida em 6 partes. Cada parte será trabalhada em um encontro ao longo das próximas semanas.

Na segunda atividade será realizada uma ação na escola a partir do que foi trabalhado nos encontros feitos em sala.

Veja agora as regras:

Preparação

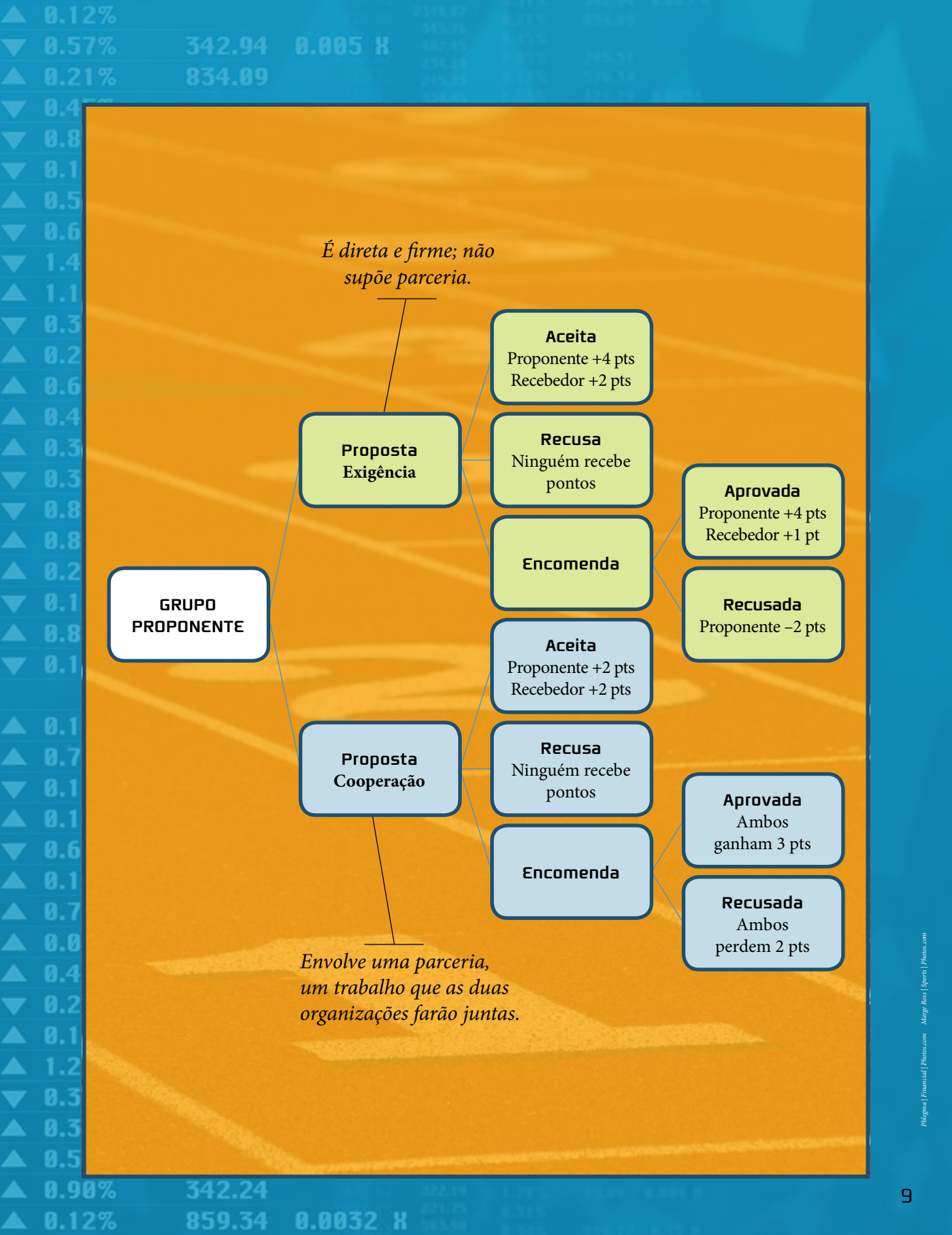
1. A turma será dividida em 8 grupos.
2. Cada grupo de jogadores receberá uma organização dentre as 8 disponíveis.
3. Os grupos também receberão uma ficha na qual devem escrever os dados da sua organização e controlar as suas interações, anotando as propostas feitas e recebidas.

Funcionamento da atividade / Dinâmica em sala - Sequência da rodada:

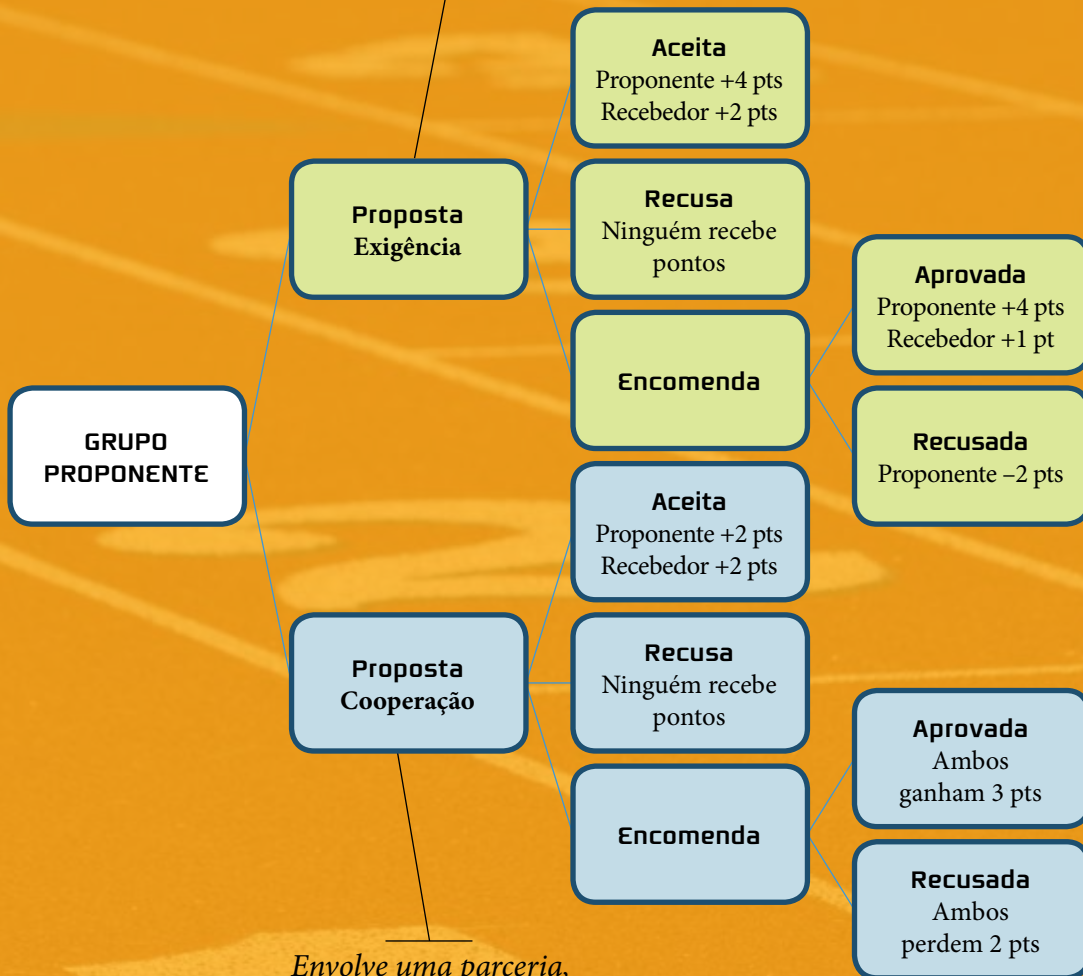
1. O primeiro grupo (definido aleatoriamente) escolhe outro grupo para realizar sua proposta. Ao realizá-la, ele deverá escolher se ela é de: **exigência** ou **cooperação**.
2. O grupo que recebeu a proposta (recedor) deve escolher sua resposta: **sim**, **não**, ou propor uma **encomenda**. A partir disso, as escolhas são comparadas no diagrama e os dois grupos recebem suas respectivas pontuações. Caso o grupo tenha proposto uma encomenda, o professor deve analisar o material produzido e dizer se está adequado ou não.
3. Cada grupo deverá anotar a proposta que realizou e a que recebeu em suas fichas, juntamente com a pontuação recebida.
4. O grupo que recebeu a proposta deve agora escolher outro para fazer sua proposta.
5. Os passos se repetem até que todos os grupos tenham completado 5 propostas feitas e 5 propostas recebidas.

Observações:

- Cada organização deverá realizar somente 5 propostas, que podem ser escolhidas da seguinte forma: 3 de cooperação e 2 de exigência, ou 2 de cooperação e 3 de exigência.
- Quando um grupo completar 5 propostas feitas e 5 recebidas, não poderá mais realizar ou receber nenhuma proposta. Cada grupo poderá realizar no máximo 2 propostas para a mesma organização. Por exemplo, se o grupo Empresa já fez 2 propostas para o grupo Banco, deverá escolher outro para sua próxima proposta.



*É direta e firme; não
supõe parceria.*



*Envolve uma parceria,
um trabalho que as duas
organizações farão juntas.*

A cada encontro uma nova regra entrará em cena, trazendo um novo conceito de Educação Financeira para ser trabalhado. Fique atento, pois os conceitos são cumulativos, ou seja, as regras novas vão sendo acrescentadas. Assim, no segundo encontro temos os conceitos e as regras utilizados no primeiro, mais os novos trazidos pelo segundo. E assim por diante.

Quando todos os grupos esgotarem suas interações, aquele encontro estará encerrado e o professor indica a pontuação obtida por cada grupo. De acordo com a proposta feita e a resposta recebida, os pontos obtidos são adicionados ou retirados do orçamento do grupo. Os grupos observam como estão seus orçamentos de pontos, comparando as entradas e saídas para verificar seu saldo e planejar as estratégias.

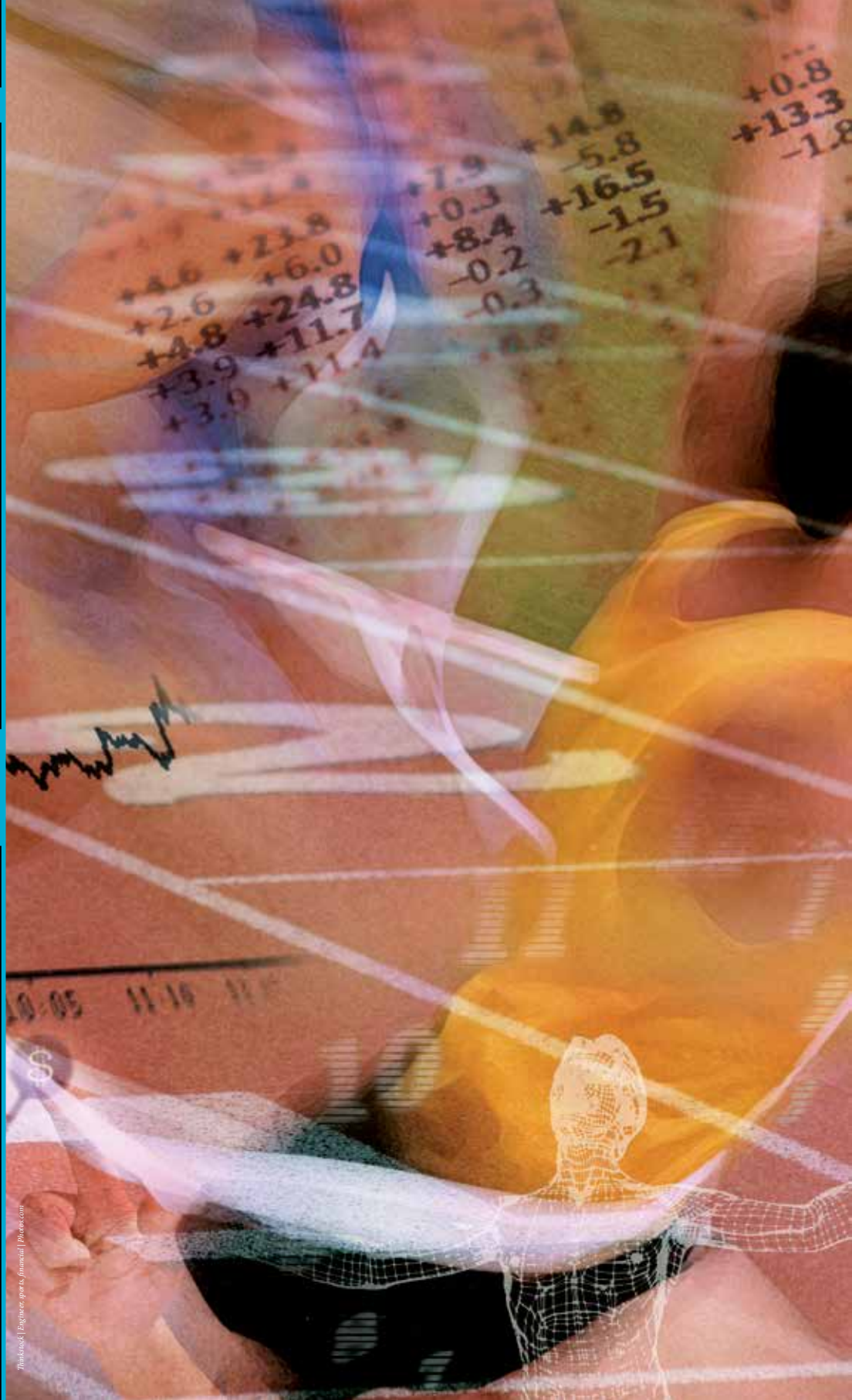
A cada encontro, o grupo terá um valor diferente no saldo do seu orçamento de pontos. Conforme os saldos forem aumentando, o grupo irá ganhando “títulos” correspondentes aos vários níveis de crescimento de sua organização. A titulação é uma das medidas de desempenho do seu grupo, bem como o saldo do orçamento de pontos. Veja no final do livro a tabela com a sequência dos títulos. Todos os grupos devem registrar na sua ficha de organização quais propostas foram feitas, assim como as respostas que foram dadas a elas.

Por fim, cada grupo deverá realizar uma tarefa para ser entregue ao professor no encontro seguinte. Normalmente, serão pesquisas que permitirão desenvolver ou mesmo vivenciar alguns dos conceitos trabalhados em sala.

Agora que você conhece como funciona a atividade, vamos às organizações!



OS grupos



Vamos conhecer os 8 grupos que participam dessa história. Cada grupo/organização pertence a uma categoria e tem uma ficha com a sua função e descrição. A **função** indica o propósito da organização na atividade. A **descrição** apresenta as características da organização, como ela costuma agir.

Categoria [COMUNICAÇÃO]: levar informações para o público da região.

[1]



JORNAL LOCAL

Função: informar o público leitor.

Descrição: organização que busca divulgar notícias e eventos da comunidade local para seu público.

[2]



RÁDIO COMUNITÁRIA

Função: informar e conquistar audiência.

Descrição: organização que traz informações de interesse e permite que a comunidade local se expresse.

Categoria [PATROCÍNIO]: organizações que ajudam mobilizando recursos para um evento poder acontecer.

[3]



EMPRESA

Função: progredir financeiramente e doar recursos, promovendo a responsabilidade social da empresa.

Descrição: organização privada que precisa obter lucro para sobreviver e, por atuar junto a uma comunidade, tem responsabilidade social para com ela. A empresa socialmente responsável busca ajudar a comunidade a se desenvolver.

[4]



SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES

Função: difundir a prática do esporte e patrocinar eventos esportivos.

Descrição: organização pública que procura motivar o gosto pelo esporte e divulgar sua prática como essencial para a saúde.

Categoria [MOBILIZAÇÃO]: organizações que buscam envolver os alunos e/ou a comunidade na competição esportiva da escola.

[5]



GRÊMIO ESTUDANTIL

Função: convocar os demais alunos a participarem dos jogos na escola e garantir que seus interesses sejam atendidos na medida do possível.

Descrição: grupo de alunos eleitos pelos demais para representá-los junto à escola.

[6]



ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]

Função: trazer benefícios para a comunidade, trabalhando junto a governo e empresas e organizando ações voluntárias.

Descrição: grupo de pessoas que se unem por uma causa social, como, por exemplo, preservar o meio ambiente, incentivar os esportes, melhorar as condições de moradia de uma comunidade etc.

Categoria [EMPRÉSTIMO]: oferecer empréstimos ou financiamentos para compras a prazo com juros.

[7]



BANCO COMERCIAL

Função: emprestar dinheiro ou oferecer alternativas de investimento por meio das quais quem poupou recebe um dinheiro a mais (rendimentos).

Descrição: São empresas com fins lucrativos que vendem produtos e serviços financeiros para os consumidores, que os remuneram por meio das tarifas e dos juros cobrados. Exemplos: pagamentos de cheques, cobranças, recebimento de tributos, conta poupança, depósitos de cheque ou dinheiro, contas-salário para pagamento de funcionário, além de fornecerem crédito (empréstimos pessoais ou financiamento de bens) a pessoas físicas e empresas.

[8]

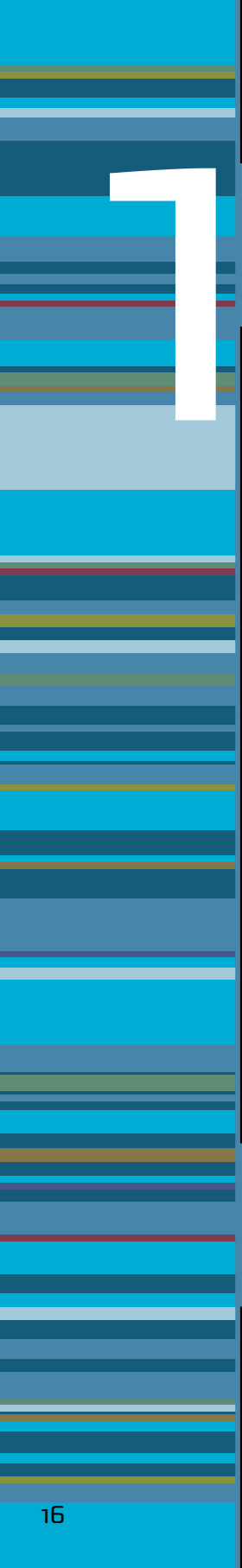


FINANCEIRA

Função: conceder empréstimos ou financiamentos de bens (compra a prazo) mediante cobrança de juros do consumidor.

Descrição: organização que trabalha em parceria com lojas para que as pessoas possam comprar objetos, como carros e eletrodomésticos, a prazo, pagando juros (**financiamentos**). O financiamento diferencia-se do empréstimo comum por estar ligado à venda de um bem ou serviço. Existem financeiras que também fazem empréstimos.

*Você já está com seu grupo?
Então vamos para o primeiro encontro!*



T



© iStock | Business, Sports, Financial | Photos.com

1ª Atividade

Você sabia que dá um trabalhão **organizar** um evento como uma competição esportiva na escola? Muitas atividades diferentes têm que ser bem coordenadas para que tudo dê certo. Precisa-se reservar dia e hora para os eventos, os locais precisam estar arrumados e limpos para que as competições possam ocorrer e o público possa assisti-las. Tudo tem que ser planejado direitinho!

Os jogos terão alguma continuidade depois – as quadras continuarão sendo usadas, vai ser feita alguma escolinha, a comunidade vai se envolver com a parte esportiva de alguma forma – ou vai ser um evento que passou e acabou? O que vai ser comprado? Com que dinheiro? Empréstimo ou patrocínio? Como será feita a divulgação do evento? Isso também é muito importante – já pensou se no dia ninguém vem? Que furada!

Como envolver os alunos e a comunidade na competição esportiva na escola?

A primeira coisa é verificar a situação atual. No caso, quais esportes já são e quais poderiam ser praticados na escola. As quadras estão em boas condições? Será preciso comprar uniformes e equipamentos? Será necessário fazer reformas? Podemos fazer isso? Como saber o quanto precisaremos gastar? Como se controla um orçamento?

Essas são algumas das perguntas que vocês se farão ao longo dos encontros durante o ano.

A diretora Susana entrou animada na sala e encontrou com o professor Roberto, que a esperava:

- *Bom dia, Roberto. Como estão indo as coisas para a nossa competição esportiva?*
- *Bem, a professora Marina e o professor Rafael de Educação Física já me deram um relatório sobre os equipamentos e as quadras. Aí eu fiz uma estimativa das despesas para os consertos e a compra de material.*
- *Fez a estimativa como?*
- *Eu tenho uma ideia do quanto custam as coisas e aí fiz minha previsão de gastos.*
- *Roberto, fazendo estimativa desse jeito, pode-se errar e muito. O certo é pesquisar preços, pedir orçamentos a pelo menos três fornecedores. Mas não pode ser qualquer fornecedor. Tão importante quanto o preço cobrado é a credibilidade da empresa.*
- *Três?*
- *Você compra roupa na primeira loja que vai ou faz pesquisa de preço? É a mesma coisa.*

Pisca-Alerta!

Em geral erramos nas estimativas e previsões por excesso de otimismo. É comum superestimarmos os recursos que possuímos, pensando que teremos mais dinheiro, tempo ou materiais do que realmente teremos. Também é comum subestimarmos as dificuldades, as despesas e os obstáculos que serão enfrentados. Isso faz com que na hora de colocarmos o plano em prática, as coisas corram de forma bem diferente do planejado. Por isso, é preciso tomar muito cuidado com suas estimativas e previsões para não errar para mais ou para menos.

Estimativas basicamente são previsões. Você lida com estimativas no seu dia a dia, mesmo que não use esse nome. Por exemplo, quando as pessoas da sua casa fazem compras, elas fazem uma estimativa de quanto de arroz e feijão precisam comprar para a família e o quanto esses itens devem estar custando. Você faz estimativas de quanto tempo levará para chegar à escola ou ao cinema, de quanto tempo deverá usar para estudar para a prova etc. Para isso, você usa sua experiência, mas também é bom ficar de olho nas mudanças. Se você sabe que a rua que costuma usar para ir à escola está interditada para obras, terá de utilizar outra e prever quanto tempo a mais isso vai custar para não chegar atrasado. O mesmo vale para despesas. Estimar despesas corretamente é importante para não ter uma surpresa ruim. Afinal, os preços podem ter mudado desde o mês passado; talvez eles tenham subido ou esteja ocorrendo alguma promoção.

Um bom **planejamento** dá trabalho, pois é preciso verificar a situação atual, projetar o que se quer fazer, prever eventuais problemas, fazer pesquisas de preço e de material

para se chegar às despesas que deverão ser feitas. Em compensação, quando chegar a hora de pôr tudo isso em prática, de fazer acontecer, fica mais fácil e ganha-se tempo.

Dois dias depois Susana está conversando com uma aluna quando Roberto entra na sala trazendo vários papéis. Depois que a aluna sai, ele coloca os papéis na mesa:

– Pronto! Pegamos orçamento em vários fornecedores. Ficou caro, mas acho que dá para fazer um evento bem legal.

– Hum, me traz o orçamento da escola. Vamos ver se temos verba para isso.

A palavra “**orçamento**” é usada no dia a dia com dois sentidos diferentes. Quando a diretora pediu os **orçamentos para reparos** na quadra, ela estava se referindo a quanto uma pessoa cobraria para fazer o serviço. Para poder comparar esses orçamentos, é importante certificar-se de que os serviços oferecidos são similares (material utilizado, prazo de conclusão e resultado final. Pois você não vai comparar laranjas com cobertores!). Roberto também pegou os preços de compra de material em três fornecedores diferentes e achou a melhor combinação, ou seja, quanto custaria para fazer os reparos nas quadras e para comprar material gastando o mínimo possível.

O passo seguinte é verificar no **orçamento da escola** se tem como fazer frente a essas despesas. Aqui orçamento quer dizer outra coisa; trata-se de uma ferramenta financeira que é parecida com um **orçamento pessoal ou doméstico/familiar**. Simplificando, podemos ver esse tipo de orçamento como uma tabela em que em um dos lados estão as **receitas**, ou seja, o dinheiro que entra, e do outro, as **despesas**, ou seja, o dinheiro que sai. A diferença entre receita e despesa é o **saldo** que pode ser positivo ou negativo de acordo com o resultado. $\text{Receita} - \text{Despesa} = \text{Saldo}$. Se $\text{Receita} > \text{Despesa}$, Saldo é Positivo. Se $\text{Receita} < \text{Despesa}$, Saldo é Negativo.

Esse orçamento traz as **despesas** e **receitas** previstas para o ano, mas precisa ter flexibilidade e prioridades claras, para que se possam fazer os ajustes necessários entre o que se previu e o que está ocorrendo.

– Olha, Roberto, acho que é possível reduzir algumas despesas e fazer uma poupança para a escola poder realizar as reformas e comprar o equipamento daqui a cinco meses.

– Mas vai ficar muito apertado, Susana. A competição esportiva da escola vai acontecer daqui a 8 meses. Já pensou se não conseguirmos terminar as reformas a tempo? Vamos ter que adiar a data ou nem fazer o evento. Vai ser a maior vergonha! Acho que podemos

pegar um empréstimo e fazer logo as reformas. A escola pode conseguir um bom crédito com o banco.

– Roberto, fazer um empréstimo agora quer dizer pagar mais depois! O empréstimo tem juros. Se pegarmos uns 10 mil reais agora, vamos ter que pagar uns 11 mil ou mais depois.

– Mas, podemos começar a pagar as prestações do empréstimo só daqui a uns 3 meses.

– Aí vamos pagar mais juros ainda. Vamos ter que poupar agora do mesmo jeito para pagar prestações ainda maiores lá na frente. Posso estar errada, mas não acho que seja uma boa ideia fazer uma linha de crédito agora, pegando um empréstimo ou um financiamento.

– E eu acho arriscado deixar para reformar as quadras tão perto da data do evento.

– Então vamos ver se é possível conseguir parceiros e patrocinadores para o evento. Aliás, como vai ser a divulgação? Tem certeza de que os alunos estão empolgados com a ideia?

A diretora Susana tem que tomar uma decisão: pegar um **empréstimo** para poder começar logo as reformas ou **poupar** primeiro para fazer as reformas depois. Na primeira opção, ela tem a vantagem de garantir que as quadras estejam prontas a tempo para a competição esportiva da escola. Mas, isso tem um custo financeiro maior. Ela terá de pagar **juros**. Quando uma pessoa faz um empréstimo, ela obtém dinheiro com uma instituição financeira, como um banco, mas terá de pagar juros. Ou seja, ela deve devolver à instituição o montante que pegou emprestado (principal) e mais os juros determinados. Essa devolução normalmente é feita em parcelas, que são as prestações do empréstimo. Os **juros** podem ser entendidos como o preço que pagamos para pegar um empréstimo. Por isso Susana disse que, pegando R\$ 10.000,00, eles teriam que devolver R\$ 11.000,00 ao banco: os R\$ 10.000,00 pegos emprestados e mais R\$ 1.000,00 de juros. Claro que essa estimativa da Susana foi só para argumentar com Roberto. Para ter a informação correta ela teria que ir até um banco, conversar sobre as possibilidades de empréstimo para a escola, descobrir quanto pagaria de juros e calcular o valor das prestações. De qualquer modo, Susana sabe que pegar um empréstimo significa poder comprar agora, porém gastando mais lá na frente. A despesa é adiada, mas fica maior.

Por outro lado, ela pode optar por poupar dinheiro – gastar menos do que se recebe para fazer uma reserva guardando dinheiro. Se a escola decidir poupar por cinco meses para fazer as reformas depois, ela gastará menos, pois não terá de pagar juros. Na verdade, se o dinheiro guardado for aplicado em um investimento financeiro, ela ganhará juros. O senão é que terá de começar as reformas numa data mais próxima do



começo da competição esportiva da escola. Trata-se então de uma decisão entre antecipação do **consumo e poupança**. Consumir antecipadamente, ou seja, gastar dinheiro adquirindo produtos ou serviços agora e ter que cortar despesas depois para pagar os juros do empréstimo, ou poupar agora para consumir depois, pagando apenas as despesas da reforma? O que Susana decidir hoje vai se refletir no futuro da escola: mais tempo para reformas e menos dinheiro, ou mais dinheiro e menos tempo para reformas. É uma decisão difícil.

O que você acha que Susana deve fazer? Dê sua opinião.

*Vamos ver como cada uma das organizações
pode ajudar para que a competição esportiva
da escola aconteça!*



Primeiro Encontro

A competição esportiva mobilizou a escola e a comunidade local. Várias organizações querem apoiar o evento. Na apresentação de cada organização há um contexto que explica o papel dela na história. Cada grupo tem um objetivo a alcançar no encontro. Para isso você deve interagir com outros grupos e fazer propostas.

O seu grupo receberá do professor uma ficha em que vocês devem anotar os nomes dos membros do grupo e a organização à qual vocês pertencem. Na ficha também consta o seu orçamento de pontos com o saldo inicial de 25 pontos e espaço para anotar as habilidades que forem obtidas. (Veja uma ficha de grupo no final do livro.)

Você e seus colegas devem ler com atenção o objetivo da organização e planejar estratégias para alcançá-lo. Com qual grupo vão se relacionar? De que forma? Quais serão as consequências? Leiam os objetivos das outras organizações para planejar com quem irão interagir e qual será sua proposta. Lembrem-se de que podem responder à proposta de um grupo pedindo que ele traga uma encomenda para o próximo encontro. Ao final da atividade de hoje, cada organização receberá do professor a tarefa que deverá realizar até o próximo encontro.

Apresentação dos objetivos por grupo:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** criar um caderno esportivo e divulgar os jogos da competição.
- **Contexto:** “A competição esportiva da escola é uma notícia importante! Precisamos levantar informações: o que será que os alunos e a comunidade estão pensando da decisão da escola?”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** criar um caderno esportivo e divulgar os jogos da competição.
- **Contexto:** “A competição esportiva da escola é uma notícia importante! Precisamos levantar informações: o que será que os alunos e a comunidade estão pensando da decisão da escola?”



EMPRESA

[patrocínio]

- **Objetivo:** ajudar a patrocinar o evento escolar.
- **Contexto:** “Nossa empresa fica perto da escola; por este motivo temos a interesse de contribuir para a realização da competição esportiva. Para isso, precisamos obter informações. Também seria bom se pudéssemos vender a prazo para termos mais receitas. Quem poderia nos ajudar?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES

[patrocínio]

- **Objetivo:** apoiar a competição esportiva da escola e com isso incentivar o esporte na região.
- **Contexto:** “A competição esportiva é uma iniciativa muito interessante da escola e precisamos encontrar uma forma de apoiar o evento, mas nosso orçamento é limitado. Quem sabe com uma parceria não conseguimos fazer mais?”



GRÊMIO ESTUDANTIL

[mobilização]

- **Objetivo:** descobrir quais são os esportes preferidos dos alunos.
- **Contexto:** Cabe a nós ajudar a garantir que a competição esportiva seja como os alunos querem. Para isso, precisamos saber quais são os esportes preferidos da turma. Quem poderia nos ajudar a descobrir isso?”



ONG [Organização Não Governamental]

[mobilização]

- **Objetivo:** apoiar e incentivar a parte social do esporte.
- **Contexto:** “A competição esportiva da escola é uma grande oportunidade para a ONG divulgar como o esporte pode contribuir para a cidadania. Podemos atuar junto à comunidade e fazer com que todos participem. Quem serão as pessoas envolvidas? Precisaremos de recursos para agir. Quem pode nos ajudar?”



BANCO

[empréstimo]

- **Objetivo:** oferecer empréstimo e financiamentos para as organizações envolvidas com a competição esportiva da escola.
- **Contexto:** “A competição esportiva da escola é importante para a comunidade. Será que alguma organização vai precisar de dinheiro para ajudar a escola? Vou oferecer os serviços do banco.”



FINANCEIRA

[empréstimo]

- **Objetivo:** oferecer serviços de financiamento a prazo para outras organizações.
- **Contexto:** “A escola tomou uma ótima decisão! Será que alguma organização gostaria de nossos serviços de financiamento para poder vender a prazo produtos para seus clientes? Temos que escolher bem com quem nós vamos trabalhar.”



Segundo Encontro

Susana e Roberto estavam há horas examinando contas, recibos, estudando o orçamento da escola. Primeiro, eles haviam anotado todas as despesas da escola por dois meses, depois comparado com o previsto. Conhecendo bem as despesas, tinham-nas dividido em categorias: muito importante, importante, pouco importante e dispensável. Susana suspirou:

- Bom, confesso que estou surpresa. Eu imaginava que a escola estava gastando muito com material de limpeza, mas, considerando o tamanho das instalações e a quantidade de alunos que temos, até que a despesa é bem razoável.
- Por outro lado, veja o quanto estamos gastando com despesas que nós mesmos decidimos serem pouco importantes ou mesmo dispensáveis. Pelo visto, temos uma boa gordura para cortar. Viu? Podemos usar já uma parte e pegar o empréstimo, e evitar perder o prazo das obras.
- Eu prefiro investir essa economia que a escola vai fazer. Mas onde? Em uma conta de poupança? Um fundo de investimentos? Em ações?

**Você acha que Susana deveria investir o dinheiro guardado ou gastá-lo para começar as obras e comprar o equipamento necessário?
O grupo deve debater entre si e apresentar sua conclusão.**

Anotar as próprias despesas por algum tempo, um mês, uma semana, é o primeiro passo para se economizar. Afinal, para **reduzir os gastos** é preciso primeiro saber onde se está gastando. Às vezes a gente se surpreende e descobre que está gastando muito com coisas que nós mesmos julgamos pouco importantes. Depois de conseguir reduzir despesas e poupar, costuma ser uma boa **ideia** fazer um **investimento** para **receber os juros** da aplicação.

Pisca-Alerta!

Fazer estimativas é difícil, porque muitas vezes não temos clareza do valor das coisas. Nós pegamos uma referência (âncora) para, a partir dela, fazer as estimativas. Se a referência não for adequada, a estimativa será errada. Cuidado com os valores iniciais que são usados para fazer estimativas, porque isso terá um efeito no valor final.

De acordo com o estado de espírito em que se está em determinado dia, se fazem estimativas mais dentro ou fora da realidade. Quem está muito feliz, empolgado, normalmente faz previsões otimistas demais. Por outro lado, quem está muito pra baixo tende a previsões pessimistas demais. Ao se fazerem previsões em grupo, um pode ajudar a corrigir o otimismo do outro. Quando várias cabeças trabalham juntas, elas podem ajudar a corrigir os erros uns dos outros.

É preciso decidir que tipo de **investimento** se quer fazer. As famílias fazem investimentos quando destinam dinheiro para melhorar suas condições de vida. Normalmente, elas investem o saldo, o dinheiro que sobrou no mês, em aplicações financeiras, recebendo juros que aumentam o dinheiro investido ou outras formas de remuneração como dividendos sobre ações. Uma das aplicações mais populares no Brasil é a conta de poupança. Enquanto nos empréstimos nós pagamos juros, com os investimentos nós recebemos juros. Quem deixa dinheiro na conta de poupança todo mês recebe juros em uma data predeterminada (o aniversário da poupança). Porém, se sacar o dinheiro antes do aniversário da poupança, você não receberá os juros daquele mês. Existem várias opções para investir seu dinheiro; é importante sempre pesquisar antes de decidir.

Investimentos trabalham com a **relação risco X retorno**, ou seja, quanto maior a possibilidade de retorno, maior a chance (risco) de perda dos recursos investidos. Assim, os investimentos que pagam mais juros são os mais arriscados, com maior possibilidade de perda, e vice-versa. Portanto, se alguém lhe oferecer um investimento de baixo risco que paga juros altos, desconfie! Antes de ficar seduzido pela proposta e agir por impulso, informe-se com pessoas de sua confiança ou em sites de órgãos reguladores, como o Banco Central do Brasil e a Comissão de Valores Mobiliários.

Esse é o contexto do nosso segundo encontro. Cada grupo recebeu novos objetivos a alcançar. Os grupos devem analisar como está seu orçamento de pontos e montar suas estratégias para alcançar os objetivos e contribuir para a realização da competição esportiva da escola.

Além disso, a partir de agora vocês contam com a possibilidade de adquirir habilidades. Vocês não têm a obrigação de fazer isso, mas lembrem-se: as habilidades podem ajudar o grupo com seu orçamento de pontos, aumentando os ganhos ou reduzindo as perdas de pontos, de acordo com os resultados das interações. Cada habilidade tem um valor em pontos que deve ser gasto para adquiri-la e causa um determinado efeito sobre o orçamento de pontos do grupo. Por isso, o grupo deve escolher com cuidado qual habilidade deseja adquirir.

Vamos começar!

Apresentação dos objetivos por grupo:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** divulgar a competição esportiva da escola para que as pessoas saibam de sua realização. Estudar modos de obter os recursos necessários para adquirir uma impressora.
- **Contexto:** “Será que as pessoas já estão sabendo da competição esportiva da escola? Precisamos divulgá-la para o público. Logo teremos que adquirir uma impressora para viabilizar o caderno esportivo. Como podemos conseguir isso? Com um patrocinador ou fazendo um empréstimo? Podemos oferecer matérias e entrevistas no caderno esportivo, por exemplo.”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** criar um programa diferente para empolgar a comunidade.
- **Contexto:** “A nossa rádio está indo bem, mas ainda temos um espaço vago na programação. Seria bom criarmos um programa que mexesse com todo mundo, trazendo talentos novos. Podemos assim divulgar novas propostas e novos grupos. Mas quem conhece diferentes pessoas e poderia indicar novos artistas?”



EMPRESA

[patrocínio]

- **Objetivo:** expandir o seu negócio e apoiar a competição esportiva da escola de forma inovadora.
- **Contexto:** “Vamos expandir o nosso negócio abrindo uma nova loja na comunidade. Vamos fazer uma campanha de lançamento em que parte do dinheiro da venda na semana de inauguração vai para a competição esportiva da escola. Quem poderia nos ceder um local em troca de uma parceria?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES

[patrocínio]

- **Objetivo:** conseguir uma parceria em prol da competição esportiva da escola em troca do imóvel que está vazio. Para isso, é preciso escolher a melhor proposta.
- **Contexto:** “Temos uma casa na comunidade que não está sendo usada; podemos fazer uma parceria cedendo ou alugando esse imóvel em troca de apoio para os jogos da escola. Qual seria a melhor opção?”



GRÊMIO ESTUDANTIL

[mobilização]

- **Objetivo:** acelerar a mobilização para alcançar os alunos que ainda estão desmotivados para a competição esportiva da escola, criando e distribuindo panfletos.
- **Contexto:** “Vamos criar panfletos e distribuir para mobilizar o pessoal. Isso seria bem mais fácil se o grêmio tivesse uma sede para a gente trabalhar e os alunos virem dar sugestões. Nós temos voz junto aos alunos, precisamos de espaços e recursos. Quem poderia nos apoiar agora?”

**ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]**

[mobilização]

- **Objetivo:** conscientizar a comunidade para a parte social do esporte.
- **Contexto:** “Parece que o pessoal ainda não acordou para a parte social do evento. O trabalho tem que ter continuidade, senão se faz a competição esportiva na escola e depois as quadras ficam paradas? Sem uso? Acho melhor fazermos palestras para debater essas questões e criar propostas para continuar o trabalho depois. Precisamos de um local para isso e, também, é necessário divulgar as palestras. A comunidade nos respeita, por isso precisamos escolher bem com quem vamos trabalhar.”

**BANCO**

[empréstimo]

- **Objetivo:** conseguir parceiros que façam aplicações com o banco, divulgando sua nova linha de negócios. Assim, haverá mais recursos para apoiar as competições esportivas na escola.
- **Contexto:** “Para podermos emprestar temos que ter recursos; logo, é hora de diversificar o nosso negócio. Já temos empréstimos, agora precisamos de pessoas que queiram investir seus recursos conosco por meio das nossas opções de investimento. Quem nós podemos procurar?”

**FINANCEIRA**

[empréstimo]

- **Objetivo:** procurar parceiros para financiar bens com taxas de juros competitivas para os jogos esportivos. Aumentar a presença junto à escola.
- **Contexto:** “Não podemos oferecer aplicações financeiras, mas podemos apoiar o evento de outras formas. Vamos oferecer financiamento com juros competitivos para que os patrocinadores consigam comprar os materiais mais facilmente. Precisamos de outra sala para isso. Quem pode ajudar?”



1.3

Terceiro Encontro

Roberto entrou na sala apressado; ele tinha apresentado para a diretora opções de empréstimo com três bancos e duas financeiras. Estava ansioso por começar as reformas. Susana fez sinal para que ele se sentasse.

– Roberto, eu analisei o orçamento e as possibilidades de empréstimo com bastante atenção e carinho. A minha decisão é que não vamos tomar empréstimo. O saldo do nosso orçamento mensal é positivo, mas baixo, e se surgir qualquer imprevisto, a situação ficará difícil, tendo que pagar uma prestação de empréstimo todo mês. Vamos então economizar e investir o dinheiro para fazer as reformas.

– Susana, eu acho melhor começar a obra logo. Nós vamos conseguir pagar o empréstimo sem problemas, não vai acontecer nada. Eu sei que vamos! O valor das prestações nem é alto se você comparar com o total de despesas da escola. Que tal então um financiamento? Poderíamos começar as obras amanhã!

– Mas, é um valor alto se você comparar com o saldo que vem sobrando todo mês depois de pagar as despesas que já estão comprometidas. Roberto, eu não estou duvidando de nós, tanto que acredito que poderemos fazer as reformas a tempo, mesmo começando daqui a cinco meses. Mas, não posso deixar a escola com tão pouco dinheiro em caixa. Esse risco eu não vou correr.

– Continuo achando que era melhor começar as obras logo.

Você acha que Susana está certa? Ou Roberto tem razão e ela está sendo cautelosa demais? Debata com seus colegas de grupo. Qual é a opinião de vocês? O que fariam no lugar de Susana?

Muitas vezes temos que **decidir entre consumir e poupar**. Algumas vezes ficamos tentados a pegar um empréstimo ou um financiamento para podermos obter logo o que desejamos. Mas, é preciso lembrar que um **empréstimo tem um custo**; é preciso devol-

ver o dinheiro que se pegou emprestado e mais os juros. Por isso, comprar algo a prazo, financiado, sai normalmente mais caro do que comprar à vista. Além disso, pense: preciso realmente comprar isso? E tem de ser agora? Ou estou agindo por impulso? No mundo de hoje, em que o estímulo ao consumo é muito intenso, é importante parar e pensar um pouco antes de gastar seus recursos. Vamos evitar os **desperdícios**, aquelas despesas que fazemos sem pensar e que pouco ou nada acrescentam à nossa qualidade de vida.

Geralmente os financiamentos têm juros mais baixos que os **empréstimos** porque estão associados à compra de um bem que pode ser reavido pela instituição financeira ou a um serviço que pode ser interrompido. Empréstimos não têm essa associação, e a instituição financeira pode ter dificuldades em recuperar o recurso que emprestou.

Chegamos ao terceiro encontro. Agora a escola conseguiu reduzir despesas e procura investir o dinheiro que está guardando. Todos precisam entrar em ação para viabilizar a competição esportiva da escola, motivando os alunos e a comunidade a participarem, assim como obtendo o material e os recursos para a reforma da escola.

A essa altura você e seu grupo estão colhendo o que semearam: as parcerias que fizeram; as decisões que tomaram; os consumos ou as poupanças que realizaram. A colheita foi boa? Senão, aproveitem este encontro para corrigir sua estratégia!

Pisca-Alerta!

Nós geralmente temos o impulso de olhar somente para o curto prazo. Quando queremos algo, queremos já! Aqui e agora! Ou então, não damos a devida importância às consequências futuras de uma decisão tomada hoje. Isso porque queremos viver o prazer imediato. Ninguém gosta de se sentir insatisfeito e frustrado. Por exemplo, quando sabemos que temos de acordar cedo no dia seguinte, mas queremos ver o programa na TV que termina tarde. Sacrificamos nossa saúde. Por exemplo, quando sabemos que temos de acordar cedo no dia seguinte, mas queremos ver o programa na TV que termina tarde. Sacrificamos nossa saúde. Ou então quando compramos o tênis a prazo, pagando mais para tê-lo logo, quando seria mais barato poupar por alguns meses para comprá-lo à vista.

De fato, é mais difícil se conter para ter um resultado melhor mais à frente, gastando menos, preservando a saúde etc. Mas, para ter uma vida melhor, é preciso planejar com visão de longo prazo e ter disciplina para colher bem amanhã o que plantar hoje. Haja vista os problemas ambientais que estamos enfrentando hoje por falta de visão no passado!

A partir de agora, entra em cena a regra de financiamento de habilidades. Vocês podem pegar pontos com seu professor para adquirir uma ou mais habilidades e somente com esse fim, pois se trata de um financiamento.

A regra é simples. Se pegarem 10 pontos agora com seu professor para adquirir uma habilidade, têm que devolver 11 pontos ao final deste encontro (os 10 que pegaram, mais 1 ponto de juros). Se pegarem 20 pontos, têm que devolver 22 pontos e assim por diante. Os pontos para financiar habilidades só podem ser adquiridos em lotes de 10: 10, 20, 30, 40. Planejem bem, pois as habilidades podem ajudá-los com seu orçamento de pontos, mas o financiamento tem um custo. Ao final do encontro, vocês têm que devolver os pontos que pegaram com seu professor mais os juros, conforme explicado antes.

Lembrem-se também da tarefa do seu grupo para o próximo encontro. Vamos começar!

Apresentação dos objetivos por grupo:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** obter recursos para poder publicar o caderno esportivo a cores.
- **Contexto:** “Nosso caderno esportivo faz sucesso, mas os assinantes estão pedindo que ele seja colorido. Ficaré ótimo para divulgar a competição esportiva da escola e seus patrocinadores. Mas, para isso, só temos três opções: poupar e ter o caderno colorido no próximo encontro; obter um patrocinador; ou pegar um financiamento para ter o caderno já. Qual será o melhor caminho?”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** buscar formas de obter recursos para ter um novo equipamento de som.
- **Contexto:** “Vamos começar uma campanha na rádio para mobilizar pessoas e empresas a fim de que ajudem a escola a realizar a competição esportiva. Para isso vamos precisar de um novo equipamento de som. Mas, como? Conseguindo uma doação ou pegando dinheiro emprestado? Quem nos ajudar pode obter uma boa divulgação nos programas da rádio.”

**EMPRESA**

[patrocínio]

- **Objetivo:** conseguir os recursos para patrocinar o evento, seja tirando de seu estoque, seja pegando um empréstimo.
- **Contexto:** “É agora? Preciso ver se tenho os recursos necessários para apoiar a escola. Se tirar do meu estoque, precisarei de alguém que trabalhe com os alunos ou com a comunidade para distribuir o material. Se fizer um empréstimo, tenho que escolher com cuidado com quem vou trabalhar. Posso oferecer boas parcerias em ambos os casos. Qual será a melhor opção?”

**SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES**

[patrocínio]

- **Objetivo:** conseguir apoio para a competição esportiva da escola. Para isso, precisa conhecer a lei e estabelecer parcerias e/ou obter patrocínios.
- **Contexto:** “O nosso orçamento está apertado, está difícil conseguir uma verba para ajudar a escola a realizar sua competição esportiva. Pode ser possível fazer uma parceria com alguma empresa ou talvez uma ONG. Deve haver alguma organização que gostaria da experiência de trabalhar conosco nesse projeto. Mas qual?”

**GRÊMIO ESTUDANTIL**

[mobilização]

- **Objetivo:** mobilizar os alunos e a escola para a competição esportiva e encontrar patrocinadores para o evento.
- **Contexto:** “Vamos fazer uma grande campanha na escola e na comunidade para conseguir apoio para divulgar o evento, comprar o material, fazer reformas etc. Nós temos o respeito dos alunos e podemos ajudar qualquer organização a se tornar mais conhecida e respeitada se for séria em seu desejo de apoiar a competição esportiva da escola. Quem poderia ajudar?”



ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]

[mobilização]

- **Objetivo:** mobilizar a comunidade para o evento e conseguir patrocinadores para a competição esportiva da escola.
- **Contexto:** “Vamos mobilizar a comunidade para apoiar a escola e buscar patrocinadores para a competição esportiva. Podemos conseguir financiamentos a juros mais baixos ou então doação de material ou divulgação gratuita. A organização que nos ajudar ganhará uma boa reputação junto à comunidade, que consome e poupa aqui. Quem nós vamos procurar primeiro?”



BANCO

[empréstimo]

- **Objetivo:** conseguir novos parceiros que façam empréstimos com o banco para obter os recursos e apoiar a olimpíada.
- **Contexto:** “A escola vai aplicar seu dinheiro conosco em um investimento. Para podermos pagar juros na aplicação da escola, temos que aumentar nossos rendimentos. Uma maneira de fazer isso é receber juros de alguém que faça um empréstimo conosco. Seria bom trabalhar com alguém que esteja apoiando a competição esportiva. Quem poderia ser??”



FINANCEIRA

[empréstimo]

- **Objetivo:** procurar parceiros para financiar bens ou fazer empréstimos.
- **Contexto:** “A escola está precisando de patrocinadores. Podemos financiar bens ou serviços de algum negócio, ou então oferecer empréstimos. Assim conseguimos recursos para apoiar o evento. Para isso precisamos divulgar nosso negócio e conquistar mais clientes. Como?”



Quarto Encontro

Susana estava estudando os relatórios enquanto esperava Roberto chegar.

- Está tudo pronto. Podemos começar? – perguntou Roberto entusiasmado.
- Sim, podemos começar as obras de reforma da quadra já esta semana. Fique de olho para que os fornecedores cumpram direitinho o combinado.
- Ok. Nós conseguimos fazer um bom investimento e agora a escola tem dinheiro de sobra para as obras. Aliás, pensando bem, podíamos aproveitar e fazer uns gastos extras para incrementar ainda mais as quadras e...
- Calma, Beto. Não vamos sair gastando. Agora é hora de ver se o que foi previsto vai bater direitinho com o realizado. Nós só estamos vendo o nosso lado, mas pode ser que algumas das organizações que estão nos apoiando venham a ter algum problema. Vai que algum fornecedor atrasa ou que algum patrocinador na última hora diz que não tem mais como ajudar. Foi para esses imprevistos que fizemos uma reserva, mas não podemos abusar!

É possível prever imprevistos? Como fazer isso? O que poderia dar errado na hora de colocar em prática o planejamento que Susana e Roberto fizeram? Os membros do grupo devem conversar entre si e dar a sua opinião.

Chega um momento em que é preciso **verificar se o que foi previsto** vai corresponder à realidade. Se o **planejamento** foi bem-feito, com **estimativas calculadas** cuidadosamente, o que de fato acontece deve ficar bem perto do que foi planejado. Nessa hora é necessário **manter o foco** para não se desviar do plano, deixando alguma flexibilidade para lidar com os imprevistos. Falando neles, é bom sempre que possível ter uma **reserva** em dinheiro para poder lidar com eventos inesperados, como os citados pela diretora Susana.

Estamos no quarto encontro. A escola já poupou por alguns meses e agora vai começar as obras de reforma da quadra. Os grupos realizaram diferentes ações ao longo

Pisca-Alerta!

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

dos primeiros encontros, buscando alcançar seus objetivos e obter as habilidades necessárias para melhorar seu orçamento de pontos. Cada grupo procurou desenvolver a sua organização, competindo ou cooperando com as demais. Para fazer boas propostas, precisou se imaginar no lugar da outra organização, entender quais eram os objetivos dela e como ela poderia alcançá-los. E, assim, cada grupo ficou conhecendo bem a organização de que participava e entendendo um pouco sobre as outras.

Chegou a hora de mudar! Este encontro traz uma grande novidade: os grupos vão trocar de organizações!

O seu professor promoverá agora um rodízio de organizações. Até agora, vocês participaram da atividade controlando as ações de uma determinada organização interagindo com as demais. Mas uma andorinha só não faz verão! Chegou o momento de enxergar a atividade de outro ponto de vista, controlando as ações de outra organização.

Vocês participarão agora de uma organização pertencente a outra categoria. Por exemplo, se estavam participando com uma organização da categoria comunicação, que engloba a rádio comunitária e o jornal local, agora devem fazer parte de uma organização de uma categoria diferente, como, por exemplo, a categoria mobilização, que envolve as organizações grêmio estudantil e ONG.

A sua nova organização começa com um saldo de 15 pontos, mais a metade (arredondados para cima) do saldo de pontos da organização que possuem atualmente. Assim,

se seu saldo estava em 59 pontos, a sua nova organização começa com 45 pontos. [15 + (59/2 = 29,5 arredondados para 30)].

O seu grupo poderá escolher entre adquirir habilidades da lista de sua nova organização usando os pontos que possui em seu saldo atual ou adquirir um financiamento de habilidades com seu professor. Estudem com cuidado para tomar a melhor decisão possível. Você e seu grupo devem planejar bem a estratégia para esta nova oportunidade de interação. Não se esqueçam das tarefas que cada grupo deve realizar no intervalo entre encontros para entregar ao professor. Vamos começar!

Apresentação dos objetivos por grupo:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** aumentar a receita do jornal vendendo assinaturas e anúncios e assim poder apoiar as competições esportivas da escola.
- **Contexto:** “Nosso caderno esportivo está apoiando as competições esportivas da escola com sucesso. Vamos contatar pessoas e conversar com os patrocinadores; assim poderemos crescer. Podemos oferecer anúncios, entrevistas, enfim, divulgação. Precisamos de um local onde as pessoas possam comprar anúncios no jornal, fazer assinaturas etc. Qual seria o melhor caminho?”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** criar música de apoio à competição esportiva da escola ou tema da radionovela e divulgar informações.
- **Contexto:** “Que tal uma radionovela tendo a competição esportiva da escola como tema? Seria interessante criar uns números musicais. Para isso precisamos de instrumentos. Também é importante verificar e divulgar direitinho o que já foi feito e o que está acontecendo agora. Quem aparecer em nosso programa ficará bem conhecido. Quem nós vamos entrevistar primeiro?”



EMPRESA

[patrocínio]

- **Objetivo:** conseguir clientes com uma nova linha de produtos, obtendo um slogan chamativo para divulgá-la.
- **Contexto:** “Nós assumimos uma série de compromissos com as competições esportivas da escola e para honrá-los temos que aumentar a nossa receita conseguindo mais clientes. Nossa nova linha de instrumentos musicais precisa de um bom slogan. Quem poderia criá-lo para nós? Como divulgar a nova linha? Nós temos uma sala disponível que poderíamos alugar ou ceder em uma parceria. Com quem?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES

[patrocínio]

- **Objetivo:** garantir que os patrocínios obtidos para as competições esportivas da escola realmente aconteçam.
- **Contexto:** “Precisamos verificar como estão os patrocinadores que conseguimos para as competições esportivas da escola. Eles vão poder honrar seus compromissos? Como estão seus orçamentos? Se for preciso, teremos de obter empréstimos para eles ou então procurar novos patrocinadores. Qual seria o melhor caminho?”



GRÊMIO ESTUDANTIL

[mobilização]

- **Objetivo:** divulgar junto aos alunos o que já foi feito e colher as reivindicações das turmas sobre as competições esportivas para levar para a direção da escola.
- **Contexto:** “Vamos chamar os alunos, mostrar o que já foi feito, debater e levar as propostas obtidas para a direção da escola. Precisamos convocar o pessoal, mas como mandar nossa mensagem para muitas pessoas rapidamente? Vamos precisar de ajuda agora. Quem sabe não podemos alugar a casinha do grêmio?”



ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]

[mobilização]

- **Objetivo:** acelerar a divulgação da sua proposta.
- **Contexto:** “Vamos criar e distribuir um livreto para atingir o maior número possível de pessoas com a nossa proposta. O que vai ser feito com o material depois das competições esportivas da escola? Vai virar lixo? Desperdício não! Para isso vamos precisar de uma impressora, talvez um patrocinador possa nos ajudar. Quem contribuir para essa campanha certamente ficará conhecido como uma organização socialmente responsável.”



BANCO

[empréstimo]

- **Objetivo:** conseguir que os grupos renovem os empréstimos e/ou investimentos que fizeram com o banco para poder apoiar a competição esportiva da escola.
- **Contexto:** “Pessoas estão querendo investir, fazer aplicações conosco. Para atendê-las e apoiar a competição esportiva da escola, precisamos de recursos. Vamos buscar que nossos clientes renovem seus empréstimos e aplicações com nosso banco. Quem devemos procurar primeiro?”



FINANCEIRA

[empréstimo]

- **Objetivo:** adquirir novos clientes para crescer e apoiar a competição esportiva da escola, mas avaliando bem a quem fornece empréstimos.
- **Contexto:** “Esse é o momento de conquistarmos novos clientes para termos os recursos necessários para apoiar a competição esportiva da escola. Temos que ajudar nossos clientes a escolherem os produtos financeiros adequados. Afinal, não adianta nada oferecermos a eles empréstimos que não respeitem sua capacidade de pagamento, pois eles podem não conseguir pagar. Podemos oferecer empréstimos ou opções de financiamento para quem quiser vender a prazo em parceria conosco.”



1.5

Quinto Encontro

Susana acordou assustada. O som inconfundível do telefone não parava de tocar e ainda era madrugada; boa coisa não podia ser.

Assim que tirou o telefone do gancho, logo ouviu:

– Dona Susana? Dona Susana?! A senhora tem que vir aqui! Caiu uma tempestade enorme que causou um curto, e na sala do grêmio teve um princípio de incêndio, que já está controlado, mas todos os panfletos e cartazes preparados pelos alunos queimaram de alguma forma.

– Seu José? Calma, já estou indo para aí!

Na escola, Susana, Roberto e alguns professores examinavam os estragos que a tempestade havia causado. A boa notícia era que as obras do ginásio não foram atingidas pela chuva e pelo vento forte, nem pelo curto elétrico. O difícil seria dar a notícia desse imprevisto e do prejuízo aos alunos.

– Dona Susana, que isso nos sirva de lição. Vamos providenciar uma revisão nas instalações elétricas da escola e aproveitar a obra do ginásio para instalar um sistema detector de incêndio em toda a escola – comentou Roberto.

– Bem pensado, Roberto. Melhor prevenir que remediar. E, por falar em remediar, vamos consultar nossos parceiros e ver como cada um poderá colaborar para auxiliar os alunos a se reorganizarem e continuarem seus trabalhos de motivação e divulgação do evento junto à comunidade. Tenho certeza de que vamos conseguir. As coisas não são tão ruins quanto estão parecendo.

A escola deveria ter se prevenido e buscado proteger melhor suas instalações e o material já produzido para o evento. Infelizmente, não foi isso o que aconteceu. Quando tudo estava estabelecido e preparado para o evento, as forças da natureza fizeram um estrago e tanto! Um imprevisto comprometeu os trabalhos de divulgação do evento junto à comunidade para que ela se motive a participar e contribuir para seu sucesso.

Pisca-Alerta!

A maneira como as informações são apresentadas influencia a avaliação que se faz delas. Exemplo: “você tem 90% de chance de passar de ano” versus “você tem 10% de chance de ficar de recuperação”. A primeira frase traz otimismo, enquanto a segunda provoca nervosismo. Isso é chamado de “enquadramento” (ou *framing*, como é tecnicamente conhecido).

O momento é de somar forças; todos os participantes devem se unir e buscar alternativas para auxiliar os alunos na reposição desse material e garantir a presença de todos.

Além de agir para recuperar as perdas, Susana tomou decisões para se proteger de novos problemas, como rever a parte elétrica das instalações e instalar um sistema de detecção de incêndios. É melhor prevenir do que remediar.

É importante que as famílias tomem medidas para proteger o patrimônio que conseguiram formar. O patrimônio consiste no conjunto de bens de uma pessoa ou empresa, que tem valor econômico. Pode ser um imóvel, como a casa própria; móveis, tais como televisão, geladeira, automóvel; investimentos financeiros, como aplicações em ações ou em um fundo de investimentos.

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

Você e os membros do seu grupo devem ler o objetivo da organização que receberam e traçar os planos para atingi-lo! Observem seus pontos, fiquem de olho no orçamento e se articulem para conseguir o resultado esperado e também para adquirir as habilidades que precisam.

A partir de agora, o seu grupo poderá adquirir uma proteção para a organização com o seu professor, como atitude preventiva às perdas causadas pela recusa de uma proposta. Dependendo do tipo de proteção que escolherem, a sua organização poderá estar coberta da perda de pontos causada por uma ou mais recusas.

A proteção tipo 1 custa 1 ponto e cobre a organização da perda de pontos causada pela recusa de uma encomenda. A proteção tipo 2 custa 2 pontos e cobre a organização da perda de pontos pela recusa de duas encomendas. A proteção tipo 3 custa 3 pontos e protege a organização de três recusas.

Por exemplo, a organização Banco adquire uma proteção tipo 1 que tem um valor de 1 ponto. O saldo de seu orçamento, que estava em 80 pontos, cai para 79 pontos. O Banco tem sua primeira proposta aceita e a sua segunda também. Porém, a terceira proposta do Banco resulta em uma encomenda que é recusada pela organização para a qual ela foi feita, e com isso o Banco perderia 2 pontos. O Banco usa uma proteção e não perde esses pontos. Agora, ele ainda pode fazer duas propostas, mas sabe que a sua

proteção, por ser tipo 1, não pode cobri-lo de outra recusa de encomenda. Em caso de dúvida, o seu professor atuará como administrador das proteções.

A proteção só tem validade para o encontro em que foi adquirida. Se a organização quiser mantê-la no próximo encontro, terá que readquiri-la. Mais um item para pensarem em suas estratégias!

Planejem bem suas propostas para interagirem com os outros grupos, lembrando que mais à frente vão colher o que plantarem.

Novamente há tarefas que cada grupo deve realizar no intervalo entre encontros para entregar ao professor.

Apresentação dos objetivos:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** ajudar a reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio, por meio de uma campanha de arrecadamento financeiro junto à comunidade.
- **Contexto:** “É hora de promover uma campanha de arrecadação para a reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio com nossos leitores. A competição esportiva da escola interessa a todos. Vamos precisar que outras organizações participem dessa campanha. Certamente, algumas delas vão gostar da divulgação que conseguirão com isso. Quem nós devemos procurar primeiro?”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** divulgar as necessidades da escola para a criação e a reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio para conseguir patrocinadores.
- **Contexto:** “Vamos informar a todos das necessidades da escola e divulgar quem está ajudando. Muitas organizações gostariam dessa oportunidade para mostrarem que se preocupam com a comunidade. Precisamos de pessoas que nos informem sobre o que os alunos e a comunidade estão pensando e de possíveis patrocinadores para a escola.”

**EMPRESA**

[patrocínio]

- **Objetivo:** ajudar na criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio, através de patrocínio.
- **Contexto:** “Nós temos muitos produtos para vender, poderíamos oferecer uma promoção para que as pessoas só começassem a pagar em 90 dias. Isso aumentaria as vendas. Se alguém pudesse nos adiantar o dinheiro, mesmo cobrando juros, teríamos os recursos para ajudar o grêmio.”

**SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES**

[patrocínio]

- **Objetivo:** conseguir recursos para a criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio.
- **Contexto:** “Não podemos permitir que a falta de divulgação prejudique a participação da comunidade, pois a competição esportiva da escola é muito importante! Nós podemos oferecer um certificado atestando que a empresa agiu de forma “socialmente responsável” ao apoiar a criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio. Hoje em dia isso traz muita credibilidade. Precisamos de alguém que nos ajude a divulgar nossa oferta na comunidade.”

**GRÊMIO ESTUDANTIL**

[mobilização]

- **Objetivo:** organizar uma festa e, com isso, conseguir contribuições que ajudem na criação e reimpressão do material de divulgação da competição esportiva da escola.
- **Contexto:** “Nós podemos arrecadar parte dos recursos necessários organizando uma bela festa. Mas para isso, temos que nos organizar, calcular os custos da festa e o quanto poderíamos ganhar com ela. Além disso, é preciso divulgar a festa. Quem poderia nos ajudar?”



ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]

[mobilização]

- **Objetivo:** pensar em formas de como atrair a população para ajudar na criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio.
- **Contexto:** “Vamos demonstrar como é importante a união das pessoas em busca da solução de um problema que afeta a todos, organizando um grande mutirão para ajudar na preparação do novo material de divulgação dos alunos do grêmio. Podemos oferecer nossa capacidade de organização, mas vamos precisar de ajuda para mobilizar o pessoal e/ou divulgar nossa ideia. Quem?”



BANCO

[empréstimo]

- **Objetivo:** oferecer uma linha de empréstimo de emergência para ajudar na rápida criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio.
- **Contexto:** “Nossa instituição deve mostrar que está pronta para ajudar nos momentos de dificuldade para fidelizar nossos clientes! Para isso, devemos preparar um empréstimo de emergência! Claro que com juros competitivos, afinal, temos que oferecer condições melhores que a concorrência. Quem estará precisando do nosso apoio?”



FINANCEIRA

[empréstimo]

- **Objetivo:** oferecer financiamentos especiais para as diversas organizações envolvidas na crise gerada pelo incêndio e perda do material de divulgação do grêmio.
- **Contexto:** “Nós temos como oferecer financiamentos especiais para as organizações envolvidas com a competição esportiva da escola. Uma oferta de taxa de juros melhores que os concorrentes, com parte do dinheiro das vendas indo para a criação e reimpressão do material de divulgação dos alunos do grêmio. Precisamos divulgar rapidamente essa ideia. Como?”

1.6

Sexto Encontro

Susana dobrou calmamente o jornal, enquanto esperava Roberto, que havia sido convocado para uma reunião. Ele entrou logo em seguida, e eles se cumprimentaram; Susana disse:

- Roberto, você acompanhou as últimas notícias?*
- Sim, vem por aí uma crise financeira mundial. Que hora isso foi acontecer! Temos que nos preparar.*
- Os preços podem subir, o desemprego pode aumentar, o crédito pode ficar mais caro; logo agora que as coisas estavam caminhando bem para a competição esportiva da escola*
– disse Susana.
- Sim, mas não devemos mexer na nossa poupança, Susana; nós conseguimos juntar com tanto esforço, não é hora de a utilizarmos, podemos acabar gastando tudo. Acho melhor pegarmos um empréstimo.*
- Não, Roberto, não é assim que devemos agir, temos que pensar e analisar bem, não adianta se precipitar. Vamos gastar mais com o empréstimo do que deixaremos de ganhar com a poupança. Vamos usar nossa reserva. É só manter o controle e não sair gastando tudo. Quando o sufoco passar, voltaremos a poupar!*

Você já reparou que às vezes fazemos um belo planejamento, mas na hora H cometemos os mesmos erros de sempre? Ou então o contrário: as circunstâncias mudaram, mas insistimos em seguir o nosso plano, mesmo quando se percebe que vai dar errado. Essa insistência, teimosia mesmo, pode ser cômica ou trágica. Como aquela história da mãe que não deixava ninguém da família comer o frango assado que ela tinha preparado porque era para o almoço de amanhã e todos foram dormir sem jantar. Adianta garantir o almoço de amanhã se todo mundo vai ficar com fome hoje? Por outro lado, quem come tudo hoje fica sem ter o que comer amanhã.

Pisca-Alerta!

É comum o hábito de pensar no dinheiro que ganhamos e nas nossas despesas como coisas totalmente separadas. Dividimos o que recebemos e o que gastamos em compartimentos incomunicáveis, parecidos com gavetas ou pastas de um arquivo, o que faz com que tomemos decisões não razoáveis. Por exemplo, não faz muito sentido manter uma dívida que cobra 10% ao mês para não mexer num investimento que paga 0,6% no mesmo período.

Do mesmo modo, Susana tem que optar entre mexer ou não na poupança que a escola fez para fazer uso diante das novas despesas geradas com os aumentos de preços causados pela crise. Tirar o dinheiro do investimento realmente sai mais barato do que pegar um empréstimo, mas ela deve manter um bom controle para não gastar tudo e se ver sem recursos.

É preciso manter a calma, senão a pessoa pode achar que tem “licença para gastar” e aí já viu! “Dinheiro na mão é vendaval...”

Chegamos ao último encontro de nossa atividade em sala! Cada grupo de jogadores deve observar qual foi o resultado de suas propostas, quais estratégias deram bons resultados e quais não foram positivos, para planejar bem suas ações no último encontro. Esse é um bom momento para estudar o passado, compreender o presente e planejar o futuro.

Agora temos mais uma nova regra: os grupos podem fazer empréstimos de pontos com o professor. Enquanto o financiamento está atrelado a um bem, no nosso caso à aquisição de habilidades, o empréstimo não tem essa relação. É uma cessão de recursos pela qual a instituição financeira (banco, financeira) cobra juros. Porém, enquanto num financiamento a instituição pode reaver o bem financiado caso a pessoa não pague as prestações devidas, em um empréstimo não há essa garantia. Como o risco é maior para quem empresta, os juros também são elevados.

A regra é similar à usada para financiamento, com a compra de pontos em lotes de 10. Contudo, aqui os juros são mais altos. Veja:

Se pegarem 10 pontos agora com seu professor de empréstimo, têm que devolver 12 pontos ao final deste encontro (os 10 que pegaram, mais 2 pontos de juros). Se pegarem 20 pontos, têm de devolver 24 pontos e assim por diante.

Vocês devem observar quais títulos alcançaram e quais estão ao seu alcance. Lembrem-se, vocês podem adquirir qualquer habilidade e elas podem ajudar com seu orçamento de pontos. Ao final do livro, há uma tabela com a lista de habilidades. Vamos lá!

Apresentação dos objetivos:



JORNAL LOCAL

[comunicação]

- **Objetivo:** com a crise, podem perder assinantes enquanto seus custos podem aumentar. Pensar na possibilidade de parcerias e novas fontes de receita.
- **Contexto:** “O preço do papel-jornal subiu muito! Mas, se aumentarmos o preço do jornal, podemos perder assinantes, por isso precisamos rever nossos custos. Precisaremos de parceiros para superar essa crise. Podemos oferecer um pacote de anúncios para o ano todo a um bom preço, divulgar os esforços para conseguir apoiar a competição esportiva da escola etc. A quem vamos procurar?”



RÁDIO COMUNITÁRIA

[comunicação]

- **Objetivo:** buscar novos patrocínios e parcerias.
- **Contexto:** “Essa crise nos pegou de surpresa. Temos que reagir! Vamos criar o programa ‘repórter na rua’, abordando os problemas da comunidade com chamadas ao vivo. Assim, aumentaremos a audiência e cumpriremos nosso papel junto à comunidade. Agora é só encontrar patrocinadores para o programa. Quem gostaria de divulgar sua marca assim?”



EMPRESA

[patrocínio]

- **Objetivo:** sobreviver à crise, ampliando seu estoque.
- **Contexto:** “Se conseguirmos aproveitar esse momento em que os produtos podem chegar a preços bem baixos e abastecer nosso estoque, quando a crise passar, teremos mais recursos para apoiar a competição esportiva da escola. Precisamos renegociar nossos empréstimos e financiamentos, rever as parcerias e investimentos etc. Quem nos apoiar hoje poderá construir uma relação de confiança conosco para o futuro!”



SECRETARIA MUNICIPAL DE ESPORTES

[patrocínio]

- **Objetivo:** convocar uma reunião com os parceiros, buscando estabelecer quais são os gastos essenciais e os que podem ser cortados.
- **Contexto:** “Nesse momento de crise, muitos dos patrocinadores podem estar passando por dificuldades. Se isso continuar, a competição esportiva da escola perderá um apoio precioso! Precisamos agir em conjunto com nossos parceiros envolvidos na olimpíada. Temos os contatos e podemos ajudá-los a fazer parcerias entre si. É necessário que eles se apoiem. Por quem começamos?”



GRÊMIO ESTUDANTIL

[mobilização]

- **Objetivo:** agir para gerar novas fontes de recursos para a competição esportiva na escola.
- **Contexto:** “As coisas estavam indo tão bem... tinha que vir essa crise para atrapalhar?! Mas não vamos desanimar! Vamos fazer uma grande gincana para arrecadar recursos e garantir a competição esportiva na escola. Precisamos divulgá-la e conseguir um patrocinador que doe os prêmios para os primeiros lugares. Quem nos ajudar poderá construir uma relação de confiança com o grêmio!”



ONG [ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL]

[mobilização]

- **Objetivo:** trabalhar para que o esporte gere renda para a comunidade. Desenvolver uma oficina de produção de diversos tipos de bolas de esportes.
- **Contexto:** “A crise veio forte. A comunidade está abalada, mas podemos trabalhar para aumentar a renda das pessoas, ao mesmo tempo em que apoiamos o evento. Por exemplo, com oficinas de capacitação profissional para fazer uniformes e equipamento esportivo. Quem poderia nos apoiar com o material necessário? Como divulgar a ideia? Poderemos oferecer esse material a um bom custo a quem desejar vendê-lo.”

**BANCO**

[empréstimo]

- **Objetivo:** Pensar soluções que auxiliem seus clientes nos negócios deles.
- **Contexto:** “A crise atingiu nossa cidade. Se nossos clientes enfraquecerem, nós enfraqueceremos também. Podemos fazer duas propostas para ajudá-los em seus negócios. Eles podem retirar dinheiro dos investimentos que fizeram conosco para atravessar esse momento difícil ou podem fazer um empréstimo com prazo mais longo e prestações de valor mais baixo (mesmo que o número de parcelas seja maior). Com quem falamos primeiro?”

**FINANCEIRA**

[empréstimo]

- **Objetivo:** pensar soluções de empréstimos que permitam aos clientes sobreviverem financeiramente a esse momento.
- **Contexto:** “Com a crise, pode ocorrer variação nas taxas de juros. Alguns clientes têm ficado inadimplentes, ou seja, não pagando suas dívidas no prazo. Isso afeta a nossa situação. Vamos procurá-los e propor uma renegociação nos empréstimos que fizeram. Eles podem antecipar a quitação do empréstimo (o que diminui o pagamento de juros, pois o cliente ficará menos tempo com o dinheiro) ou aumentar o prazo de pagamento (pagando prestações de valor menor). É conversando que a gente se entende.”



Fechamento da 1ª Atividade

Terminou a 1ª atividade e a primeira parte da história. Todos os grupos fizeram suas interações e colheram os frutos delas. Agora, os preparativos para a competição esportiva na escola estão terminados e o evento poderá acontecer no prazo previsto.

Os grupos tomaram diversas decisões e fizeram preparativos ao longo dos encontros. Nesse momento, é necessário checar o orçamento, fazer um balanço da entrada de recursos (receita) e dos gastos realizados (despesas).

Em relação a despesas, devemos manter um bom controle. À época das vacas gordas, pode-se seguir a das vacas magras. Em momentos de abundância é prudente armazenar recursos, pois uma crise pode mudar em muito a situação. Por isso, é importante ficar sempre atento ao orçamento, realizando uma verificação para observar como ocorreram os gastos ao longo do ano e planejar-se para o ano seguinte. Dessa forma, você conhece onde acertou e onde errou nas suas contas. Sim, o erro foi seu; devemos evitar colocar a culpa nos outros por nossos erros. Se acertamos ou erramos, foi resultado de nossas escolhas, e quando observamos isso, aprendemos a usar melhor o dinheiro, pois estamos conhecendo as consequências de nossas ações, e teremos mais chances de agir melhor no futuro.

E como foi a interação para vocês? As estratégias do seu grupo funcionaram? Agora vocês podem avaliar se o que decidiram deu certo. O que fizeram no 1º encontro certamente repercutiu no 2º encontro e assim por diante. As decisões de alguns grupos afetaram outros e por aí vai.

Falando nisso, a turma foi mais competitiva ou mais cooperativa? A competição é saudável e estimulante; se não fosse assim, não existiria a Copa do Mundo nem as Olimpíadas. Por outro lado, todos precisam cooperar. Afinal, se os times ficarem brigando entre si, o torneio não acontece.

Como foram as pesquisas que fizeram para cumprir as tarefas? Descobriram muitas coisas interessantes? Como o que foi vivenciado em sala pode ser usado na vida cotidiana?

Aproveite este momento para trocar experiências com os colegas de seu grupo e de outros. Verifique como as pessoas dos grupos com os quais o seu interagiu perceberam os encontros. Como elas receberam as propostas de vocês? O que vivenciaram?

Por fim, a partir da sua experiência e do que aprenderam dos relatos dos outros, escrevam a história desses encontros narrando o que aconteceu. Sejam criativos!



2



5	+8.87	▲	0.7%	
4	+8.23	▲	0.7%	
4	-0.76	▼	0.57%	
4	+1.76	▲	0.21%	834.89
	-2.52	▼	0.45%	
3	-1.83	▼	0.85%	245.51
3	-1.39	▼	0.12%	576.34
2	+1.54	▲	0.53%	421.3
5	-1.07	▼	0.67%	3457.2
1	-1.78	▼	1.45%	
5	+1.01	▲	1.12%	346.8
4	-0.23	▼	0.34%	823.72
8	+0.87	▲	0.23%	
9	+0.23	▲	0.65%	
9	+0.76	▲	0.45%	
4	+0.53	▲	0.34%	28.36
9	-0.28	▼	0.35%	193.74
2	-0.51	▼	0.87%	289.75
6	+0.92	▲	0.86%	862.89
9	+1.45	▲	0.21%	333.59
5	-0.72	▼	0.17%	38.99
3	+1.83	▲	0.86%	
5	-0.98	▼	0.12%	452.81
4	+4.65	▲	0.12%	312.94
4	+1.23	▲	0.76%	539.96
8	-0.67	▼	0.12%	398.79
3	+0.43	▲	0.17%	23468.85
8	-1.65	▼	0.62%	
9	+0.22	▲	0.12%	2898.78
9	-0.89	▲	0.75%	748.23
4	+4.19	▲	0.83%	2895.9
5	-1.56	▲	0.45%	
8	-0.33	▼	0.29%	
3	+0.12	▲	0.1%	525.12
2	+5.21	▲	0.1%	170.03
5	-0.77	▼	0.1%	
8	-0.87	▼	0.1%	
8	-0.21	▼	0.1%	
8	+0.37	▲	0.1%	
5	+1.42	▲	0.12%	

Thinkstock Sports, financial | Photos.com

2ª Atividade

PONDO A MÃO NA MASSA!

Após as férias, chegou o momento de retomar nossa atividade! Na primeira atividade tivemos seis encontros em sala. Agora é o grande momento da realização da competição esportiva na escola! Mas para isso, devemos conferir tudo que foi feito ao longo do ano!

Agora chegou o momento de colocar em prática o que vínhamos fazendo nos encontros em sala de aula. Os alunos do sétimo ano podem ajudar a escola a realizar um evento esportivo bem legal neste fim de ano. Provavelmente não será algo tão grande como uma “Olimpíada”, mas talvez um campeonato de futebol, de vôlei ou quem sabe os “jogos escolares” com três ou quatro campeonatos de esportes diferentes acontecendo ao mesmo tempo?

Assim, é necessário um planejamento para se verificar o que é preciso em termos de instalações e equipamentos, descobrir as despesas que terão de ser feitas e como levantar recursos para cobri-las por meio de patrocinadores, mutirões, campanhas ou empréstimos. Também precisa-se pensar na divulgação e em como garantir a coleta seletiva do lixo, evitando desperdícios.

Deve dar um trabalhão, mas, se todos os grupos se unirem e contarem com o auxílio do professor, vocês podem criar um bom projeto para o seu evento esportivo. Quem sabe com a ajuda de outros professores e da diretora esse projeto não se torna realidade?

Só há um jeito de descobrir: pondo a mão na massa!



conclusão



Thankyou4 Sports financial Photo.com



838.34	-8.22	11.32%
21.23	+9.32	11.56%
20.34	+0.32	10.32%
72.20	-0.21	13.10%
5,322.00	+3.12	10.04%
3.00	-9.33	10.66%
23.03	-3.38	15.29%
238.27	-7.93	18.12%
928.10	7.03	10.89%
38		10.93%

Conclusão

Chegamos ao final de nossas atividades. A competição esportiva na escola não teria acontecido sem vocês. Competindo e cooperando, vocês fizeram a história acontecer. Não é assim também a vida? Agora, é hora de multiplicar o que vocês aprenderam nos encontros com seus amigos e familiares, e isso poderá ajudá-los a ter uma vida melhor.

Brincando, vivendo histórias, planejando e tomando decisões com seus colegas, interagindo com os outros grupos, realizando as tarefas, vocês viveram experiências e aprenderam a: fazer planejamentos; estudar e controlar orçamentos; decidir entre consumo e poupança; escolher entre fazer financiamentos ou empréstimos ou poupar; analisar receita e despesas; interpretar textos financeiros e publicitários; como se prevenir contra riscos; estudar a relação risco x retorno; a ver os eventos por diferentes pontos de vista.

Depois, pondo a mão na massa, colocaram em prática esses conhecimentos de Educação Financeira.

Mas, vocês foram além deles, pois também aprenderam, mesmo sem perceber, sobre sustentabilidade. Essa palavra indica uma responsabilidade por nossas ações e decisões, pois elas têm consequências de curto, médio e longo prazo, em nossas vidas e nas de outras pessoas. O que fizemos no passado afeta nosso presente, o que fazemos hoje constrói o amanhã. Além disso, o que acontece com alguns grupos cedo ou tarde atinge também aos demais. Se vocês fizerem um empréstimo, terão que sustentar sua decisão pagando as prestações e os juros. Se não conseguirem pagar a dívida, poderão afetar inclusive o bem estar de sua família, às quais precisarão pedir ajuda. Quem consome em excesso, gerando desperdício e lixo, polui o meio ambiente e diminui a qualidade de vida de sua comunidade. Essas são atitudes que prejudicam não somente as pessoas que as praticam, mas também as pessoas de sua família e de sua comunidade.

As pessoas e as empresas que agem com responsabilidade social promovem o bem-estar da comunidade em que atuam, o que as beneficia também. Você e seus colegas vivenciaram esses conceitos ao analisarem as consequências das decisões de seu grupo. Esse aprendizado será útil na sua vida e poderá também sê-lo para sua família. Fizemos uma grande jornada.

Vamos então às propostas finais.

Inicialmente, como foi feito ao final da primeira atividade, construam uma história sobre o que realizaram agora a partir da sua vivência e a dos relatos dos colegas. Vocês podem uni-la à história anterior e fazer a grande narrativa da preparação da competição esportiva escolar da qual participaram.

Segundo, pedimos que pensem sobre o seguinte: Quais experiências vividas seriam úteis na vida pessoal de vocês? Que ensinamentos poderão levar para casa?

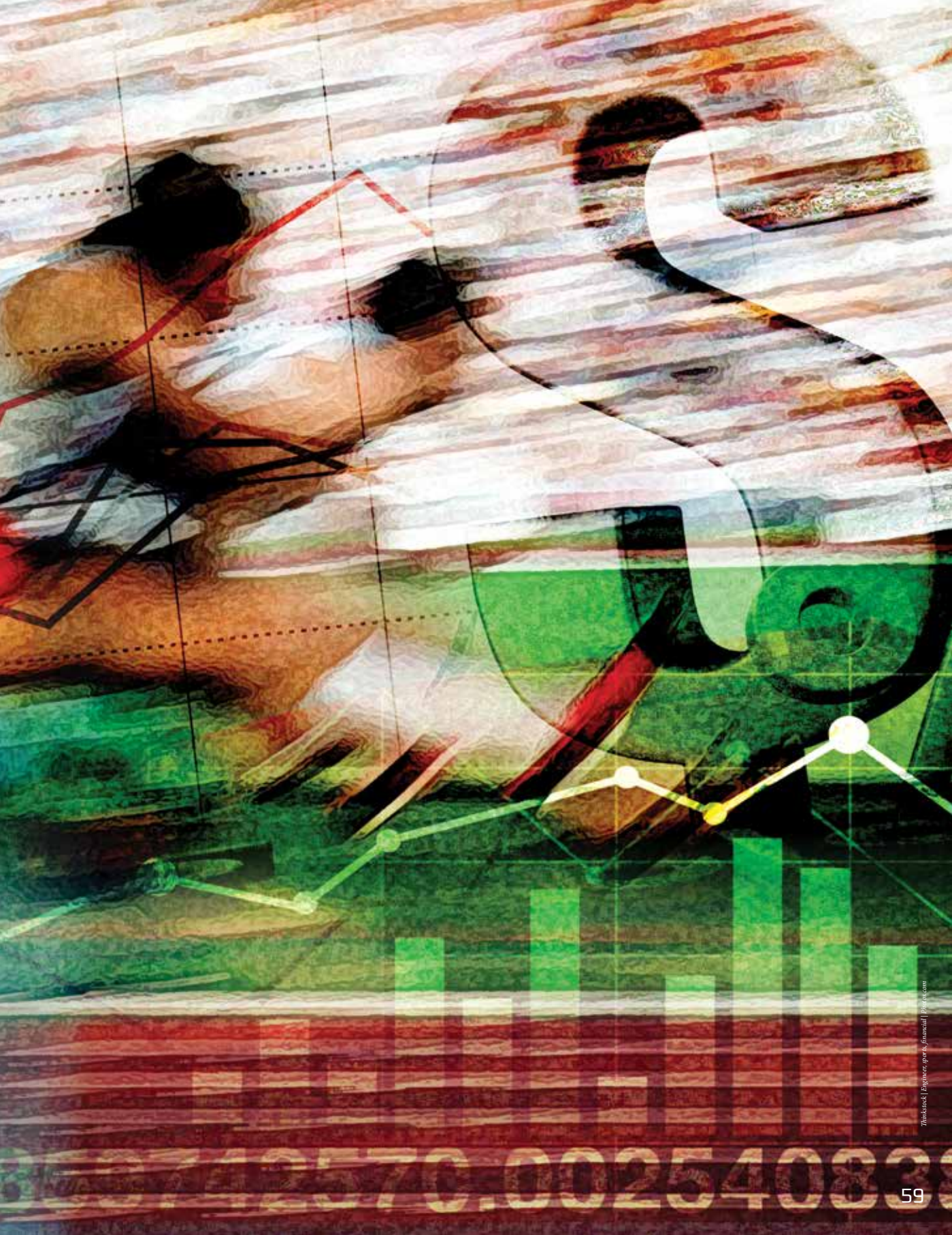
Conhecimentos são como pássaros, não foram feitos para ficar em gaiolas, e sim para voar, espalhando sementes pelo mundo.

Até breve!



Glossário





Glossário

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

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

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

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

Consumidor: quem compra ou utiliza produto ou serviço, bem como aquelas que estão expostas às práticas comerciais.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Investidor: aquele que aplica o seu dinheiro com o objetivo de obter rendimento.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Retorno: É a remuneração que se ganha pela aplicação de certa quantia em um investimento. Normalmente é expressa em termos percentuais. Os investimentos considerados mais seguros têm retornos mais baixos porque o risco de não se obter o retorno previsto é reduzido. Os investimentos mais arriscados, nos quais há maior chance de não se obter o retorno previsto, podem vir a ter maiores taxas de retorno. Conclusão: quanto maior o retorno esperado, maior o risco envolvido, da mesma forma que se o risco é baixo, o retorno esperado também o é.

Os investimentos mais seguros pagam taxas mais baixas porque o risco de não se obter o retorno previsto é reduzido. Os investimentos mais arriscados, nos quais há chance de perda, podem vir a pagar mais. Conclusão: quanto maior o retorno esperado, maior o risco envolvido, da mesma forma que se o risco é baixo, o retorno esperado também é.

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

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

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

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



ANEXOS





Anexos

FICHA DE ORGANIZAÇÃO

A seguir apresentamos a ficha de organização em branco. O seu grupo receberá uma ficha igual de seu professor ou professora e deve preenchê-la com o nome dos membros do grupo, o nome da organização, as habilidades que forem obtendo e a titulação alcançada pela organização. Controle seu orçamento de pontos, anotando as entradas e saídas de pontos, assim como os saldos que sobram ao final de cada encontro. Conforme o saldo de pontos for crescendo, o mesmo acontecerá com a titulação de sua organização.

Organização	Orçamento de Pontos					
Titulação <hr/>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="708 309 965 354">Entrada</th> <th data-bbox="971 309 1219 354">Saída</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" data-bbox="708 362 1219 808"> </td> </tr> </tbody> </table>		Entrada	Saída		
Entrada			Saída			
Membros <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>						
Habilidades <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Saldo					

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

LISTAS DE HABILIDADES

A seguir apresentamos a lista completa de habilidades. Cada habilidade tem um valor em pontos que deve ser gasto para adquiri-la e causa um determinado efeito sobre o orçamento de pontos do grupo.

Vejamos dois exemplos:

Habilidade “Análise de Despesas”

Após o primeiro encontro, o grupo Banco terminou com 40 pontos em seu orçamento. Eles foram bem-sucedidos em algumas propostas e falharam em outras. Após um breve debate, o grupo decide adquirir a habilidade “Análise de Despesas”, a qual vale 3 pontos. O orçamento do grupo então baixa seu saldo para 37 pontos ($40 - 3 = 37$).

No encontro seguinte, o grupo Banco tem como resposta para sua primeira proposta de exigência uma encomenda e falha em atendê-la. Logo em seguida, recebem uma proposta de cooperação para a qual pedem uma encomenda, mas o grupo que deveria realizá-la também falha. Com isso, o grupo perderia um total de 4 pontos, uma despesa que faria o saldo de seu orçamento baixar para 33 pontos ($37 - 4 = 33$). Porém, como eles têm habilidade “Análise de Despesas” e esta reduz a perda de pontos à metade, o gasto passa a ser de apenas 2 pontos ($4/2 = 2$). Assim, o saldo do orçamento do grupo Banco cai para apenas 35 ($37 - 2 = 35$) nesse momento. Ao longo dos encontros, essa habilidade pode se mostrar bem útil.

Habilidade “Relacionamento com Assinantes”

O grupo Jornal Local terminou o encontro anterior com 60 pontos como saldo de seu orçamento de pontos. Eles aproveitam e adquirem a habilidade “Relacionamento com Assinantes”, que vale 9 pontos. O saldo de seu orçamento cai então para 51 pontos. ($60 - 9 = 51$). Em sua primeira interação, eles fazem uma proposta de cooperação que é aceita e lhes rende 2 pontos. Como o grupo tem a habilidade “Relacionamento com Assinantes”, a receita resultante da interação é multiplicada por três, dando uma receita total de 6 pontos ($2 \times 3 = 6$). O saldo do orçamento de pontos do grupo sobe então para 57 ($51 + 6 = 57$).

Na interação seguinte, o grupo Jornal Local faz uma proposta de exigência que é aceita e recebe mais 4 pontos. Por ser esta uma proposta de exigência, a habilidade “Relacionamento com Assinantes” não afeta os pontos obtidos. Para tal, seria preciso a habilidade “Redação de Textos”.



Jornal

1. Levantamento de Informações, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com Assinantes, valor: 9, valor de rendimento: 3x, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Redação de Textos, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Venda de Anúncios, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Rádio Comunitária

1. Levantamento de Informações, valor: 3 efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com Patrocinadores , valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Elaboração de Programas, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Venda de Espaço Publicitário, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Empresa

1. Análise de Despesas, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com Fornecedores, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Análise de Concorrentes, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Plano de Marketing, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Secretaria Municipal de Esportes

1. Análise de Despesas, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Análise de Orçamento, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Legislação, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Elaboração de Projetos Públicos, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Grêmios Estudantil

1. Levantamento de Informações, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com a Direção da Escola, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Oratória, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Realização de Parcerias, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



ONG [Organização Não Governamental]

1. Análise de Despesas, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com a comunidade, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Legislação, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Elaboração de Projetos, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Banco

1. Análise de Despesas, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com Clientes, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Análise de Empréstimo, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Análise de Investimentos, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.




Financeira

1. Análise de Despesas, valor: 3, efeito: “Toda vez que você perder pontos, essa perda será reduzida pela metade”.
2. Relacionamento com Clientes, valor: 9, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma proposta de cooperação”.
3. Análise de Empréstimo, valor: 15, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma proposta de exigência”.
4. Parcerias com Empresas Comerciais ou de Serviços, valor: 30, efeito: “Adicione 1/4 dos seus pontos ao seu orçamento no final do encontro”.



Títulos



De acordo com os saldos de pontos que alcançar ao final de cada encontro, o grupo obtém os títulos correspondentes ao novo tamanho da organização:

25 pontos	=	Micro-organização
60 pontos	=	Organização pequena
140 pontos	=	Organização média
300 pontos	=	Organização grande
700 pontos	=	Megaorganização

