

Educação Financeira nas escolas

8



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

**Educação
Financeira**
nas escolas

8

CONSULTORES ENVOLVIDOS NA ELABORAÇÃO DOS MATERIAIS

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

REPRESENTANTES DO GRUPO DE APOIO PEDAGÓGICO

VALIDAÇÃO (2011)

Ministério da Educação

Sueli Teixeira Mello

Banco Central do Brasil

Alberto S. Matsumoto

Comissão de Valores Mobiliários

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

Ministério da Fazenda

Luciôla Maurício de Arruda

Superintendência de Seguros Privados

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

Superintendência Nacional de Previdência Complementar

Patrícia Monteiro

Universidade Federal de Rondônia

José Lucas Pedreira Bueno

Instituto Federal de Educação, Ciência e

Tecnologia do Ceará

Julietta 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)
Julietta 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

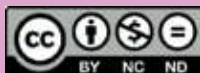
Ilustração

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 sozinhas, 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.

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

ISBN 978-85-99863-34-3

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 agentes	12
1ª Atividade	18
1º encontro	28
2º encontro	33
3º encontro	44
4º encontro	50
5º encontro	56
6º encontro	68
Fechamento da Dinâmica	75
2ª Atividade	76
Conclusão	78
Glossário	82
Anexos	88

APRESENTAÇÃO

A mecânica da atividade lúdica

Oi! Em suas mãos, você tem o Livro do Aluno de Educação Financeira para o 8º ano. A proposta é trabalhar esse assunto de uma forma bem diferente, dinâmica e divertida.

O livro apresenta uma história com atividades para você realizar com seus colegas de turma em dinâmicas que serão feitas em sala de aula, trazendo tarefas para serem cumpridas. Desse modo, você poderá aprender alguns conceitos financeiros, desenvolver sua capacidade de negociação e entender melhor como planejar, organizar e controlar um orçamento pessoal. Tudo isso será muito importante para ajudar você a alcançar seus objetivos na vida.

Um orçamento pessoal basicamente é uma ferramenta de controle em que você administra os recursos, como o dinheiro que entra, o que sai e o saldo. Nesta atividade, 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.

Mas, há uma questão importante que vocês devem levar em consideração em suas estratégias e negociações: a diferença entre preço e valor. O preço é quanto algo custa, quanto temos que pagar por algo e por quanto podemos vender algo. Mas valor é subjetivo; trata-se de uma questão pessoal. Por exemplo, um livro de histórias que você guarda desde a infância como presente de sua mãe pode ser considerado para muitas pessoas como um objeto quase sem valor pelo qual se podem conseguir alguns centavos em uma empresa de reciclagem de papel. Mas, para você, pode valer muito e você não o venderia nem por mil reais. Ao planejar e negociar, é preciso ter em mente: o que realmente é importante para nós? Eu quero mesmo isso ou estou indo na conversa dos outros, seguindo as propagandas sem pensar? Isso será importante em nossa dinâmica.

A narrativa deste livro envolve o turismo e conta a história de dois grupos de turistas que fizeram uma viagem, o que envolveu as ações de vários agentes: uma agência de turismo, um hotel, o comércio local, a Secretaria Municipal de Turismo, um banco, uma financeira e os próprios turistas, perfazendo um total de 8 agentes agrupados em 4 perfis.

Você vai participar dessa história trabalhando em grupo com seus colegas. Cada grupo representa um desses agentes e tem um foco. É importante escolher bem o foco, pois ele representa aquilo que seu grupo valoriza ao buscar atingir seus objetivos. É a questão do valor X preço, que foi apresentada anteriormente e é vital para que você planeje e negocie bem, o que aumentará os pontos recebidos pelo seu grupo ao final da atividade.

O professor divide os grupos e distribui os agentes. Cada um dos agentes começa com 50 pontos. A história está dividida em seis encontros, que deverão acontecer de acordo com o planejamento do seu professor. Após o final dos encontros, será realizada uma nova atividade a partir dos encontros feitos em sala.

Os seis encontros da atividade estão divididas em 3 fases. A 1ª fase vai do 1º ao 2º encontro. A 2ª fase vai do 3º ao 4º encontro. A 3ª fase envolve o 5º e 6º encontros. A cada fase da atividade, você e seu grupo participarão da dinâmica controlando as ações de um agente de um perfil diferente, ou seja, haverá um rodízio de agentes. Assim, você terá a oportunidade de acompanhar a história por um novo ângulo, enriquecendo sua visão sobre como os diferentes agentes se relacionam – o que lhe dará uma visão do todo, contribuindo para suas competências de planejamento e negociação.

Veja agora as regras:

Preparação

1. A turma é dividida em 8 grupos.
2. Cada grupo de jogadores receberá um agente dentre os 8 disponíveis. Eles devem escolher um foco dentre duas opções, para representar o que é considerado de maior valor para o agente pelo grupo e a partir daí traçar seus objetivos e planejar as interações para o encontro.
3. Os grupos também receberão uma ficha na qual deverão escrever os dados do seu agente 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 fazer isso, ele deverá definir se ela é de: exigência ou cooperação.

2. O grupo que recebeu a proposta (recedor) deve escolher sua resposta: sim, não ou sugerir 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 deve 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 agente deve 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, ele não poderá mais realizar ou receber nenhuma proposta. Cada grupo pode realizar no máximo 2 propostas para a mesma organização. Por exemplo, se o grupo Comércio já fez duas propostas para o grupo Banco, deverá escolher outro para sua próxima proposta.
- Os grupos podem adquirir itens antes do início das propostas e ao final delas, mas não durante.

Aquisição de itens

A partir da página 92 do livro, no Anexo, há a relação de itens que podem ser adquiridos pelos grupos. Os itens têm um preço e causam um determinado efeito para a dinâmica, reduzindo perdas de pontos, aumentando ganhos em negociações de exigência ou cooperação ou aumentando os pontos presentes no orçamento. Cada item traz um retorno em pontos ao final da fase. Por exemplo, o item 1 de cada grupo custa 15 pontos, reduz perdas à metade e traz um retorno de 5 pontos ao final da fase.

O seu grupo poderá adquirir itens nos encontros antes ou após a etapa das negociações, mas não durante, enquanto as propostas estiverem sendo feitas, acei-

tas ou recusadas. Para adquirir os itens você poderá usar os pontos do seu orçamento ou pegar um financiamento de pontos com seu professor, o qual deverá ser pago ao final do financiamento ou da fase.

Ao adquirir os itens, é importante atentar para que eles sejam coerentes com o foco escolhido para o agente, pois isso beneficiará os grupos no somatório de pontos ao final da fase.

A importância do planejamento e da negociação

A dinâmica entre os grupos envolve fazer propostas, avaliá-las, aceitar, recusar ou propor uma encomenda. Isso requer planejamento e negociação, o que demanda perceber:

- Qual é o foco do nosso grupo?
- Quais são os interesses dos outros grupos?

A negociação pode ser definida como “um processo em que duas ou mais partes, com interesses comuns e antagônicos, se reúnem para confrontar e discutir propostas explícitas, com o objetivo de alcançar um acordo”.

Durante a atividade, os membros do grupo deverão planejar sua estratégia, negociando entre si para decidir o melhor caminho a seguir: que proposta farão para qual grupo, se aceitam ou não uma proposta que receberam, se pedem uma encomenda ou não etc. Também farão negociações com os outros grupos sobre as propostas feitas ou recebidas. É interessante escolher uma pessoa do grupo para negociar em vez de ir o grupo todo, pois isso torna as coisas mais rápidas e dinâmicas. Mas não se deve esquecer que a responsabilidade pelas escolhas feitas é do grupo todo e não somente de quem foi negociar, afinal, a pessoa deverá seguir a estratégia traçada pelo grupo, sendo os sucessos ou fracassos compartilhados por todos.

Mudanças por encontro

Ao longo dos encontros, novas regras entrarão em ação, trazendo um novo conceito de Educação Financeira para ser trabalhado. Fique atento a elas em seu planejamento. Os conceitos são cumulativos, pois as regras novas vão sendo acrescentadas sem que as anteriores sejam removidas. Assim, no 2º encontro temos os conceitos e as regras presentes no primeiro e os novos trazidos pelo 2º. E assim por diante.

É direta e firme; um grupo faz uma solicitação ou oferta a outro, mas sem que os agentes deles pretendam trabalhar juntos.



Sempre envolve uma parceria, um trabalho que os dois agentes farão juntos.

Quando todos os grupos esgotarem suas interações, aquele encontro estará encerrado, e o professor relaciona a pontuação obtida por cada grupo. De acordo com a proposta e sua resposta, os pontos alcançados 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 suas 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 seu agente. A titulação é uma das medidas de desempenho do seu grupo, bem como o saldo do orçamento de pontos. Veja na página 98 do livro a tabela com a sequência dos títulos. Todos os grupos devem registrar na sua ficha de agente que propostas foram feitas e seus resultados, quais foram recebidas e as respostas que foram dadas a elas.

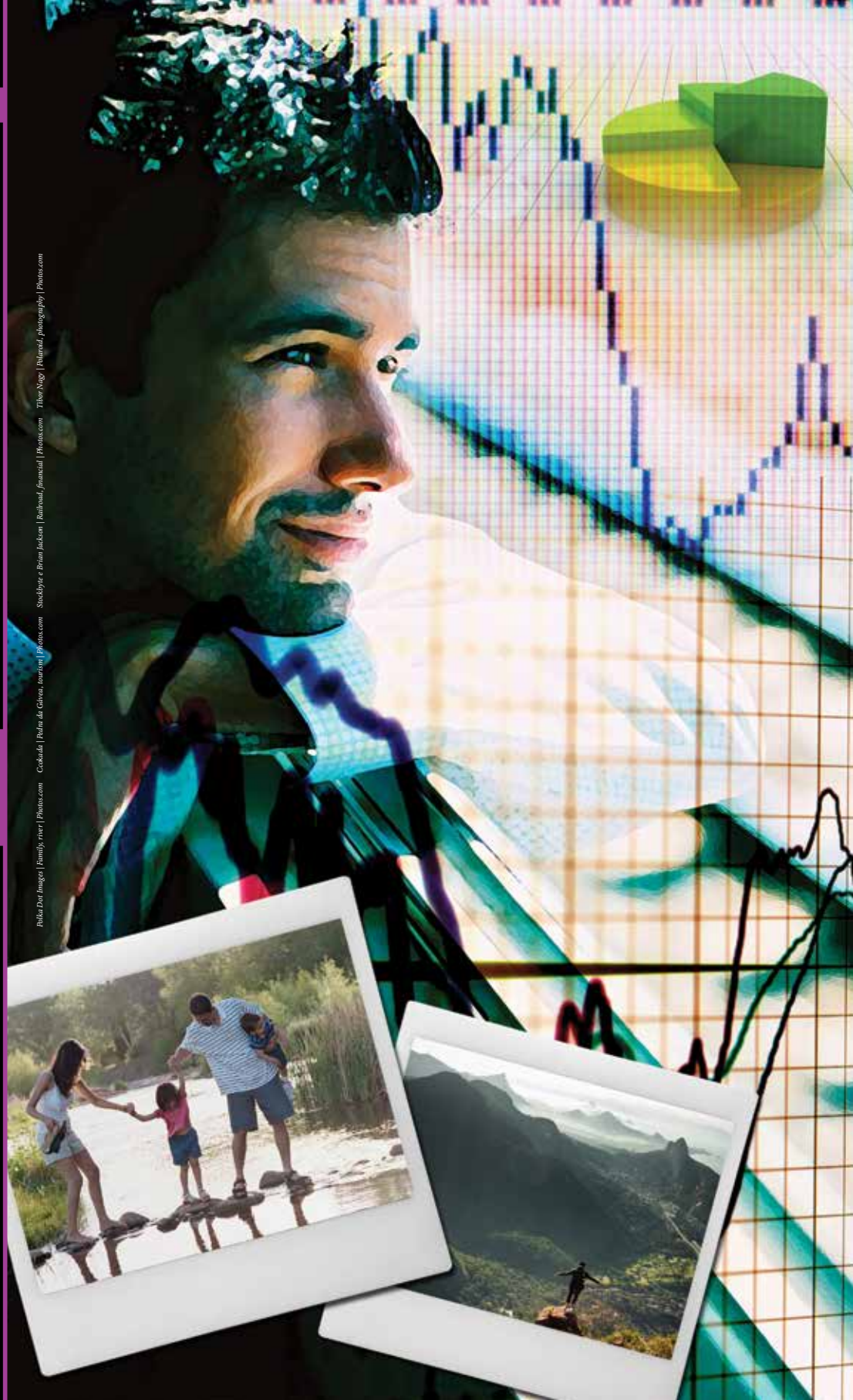
No início das fases 2 e 3, correspondentes aos encontros 3 e 5, os grupos farão um rodízio, devendo mudar para um agente de outro perfil. Nessa mudança, o grupo levará consigo metade dos pontos que tem em seu orçamento, recebendo mais 30 pontos de ajuste, e poderá escolher um dos itens para receber um correspondente no novo perfil. Por exemplo, o seu grupo está participando com o agente Comércio, tem 180 pontos no orçamento e os itens 1, 2 e 3 desse agente. No encontro 3, o primeiro da fase 2, vocês mudam para o agente Hotel. Recomeçam a dinâmica então tendo 120 pontos no orçamento ($180/2 + 30$) e podem escolher dentre os itens disponíveis para o agente Hotel se querem o item tipo 1, 2 ou 3.

Os itens adquiridos têm outros dois efeitos: a recuperação de pontos e a possibilidade da obtenção de pontos extras se eles foram comprados de forma coerente com o foco escolhido para o agente. O seu professor tem a lista para lhe dar essa informação.

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

Agora que você conhece como funciona a atividade, vamos aos agentes!

Os agentes



Polka Dot Images | Family, me | Photos.com Cokorai | Praia da Gavena, tourists | Photos.com Stockbyte e Brian Jackson | Wallhead, financial | Photos.com Tibor Nagy | Portrait, photography | Photos.com

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

Categoria [PARTICIPAÇÃO]: os que viajam.

[1]



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

Função: viajar.

Descrição: viajam por um período de tempo inferior a um ano, com fins de lazer, negócios ou estudo. Devem ter preocupação ambiental, cuidando para não deixar lixo nos ambientes visitados, evitar desperdícios, etc.

Focos: boas lembranças ou reduzir custos/despesas imprevistas da viagem

[2]



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

Função: viajar.

Descrição: viajam por um período de tempo inferior a um ano, com fins de lazer, negócios ou estudo. Devem ter preocupação ambiental, cuidando para não deixar lixo nos ambientes visitados, evitar desperdícios, etc.

Focos: boas lembranças ou reduzir custos/despesas imprevistas da viagem

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

[3]



BANCO COMERCIAL

Função: emprestar dinheiro sobre o qual cobrará juros ou oferecer formas de poupança por meio das quais quem poupou recebe um dinheiro a mais (juros).

Descrição: instituição financeira caracterizada por receber diversos tipos de depósito, como, por exemplo, depósitos de poupança; por oferecer produtos de crédito (financiamentos, empréstimos); e, finalmente, pela prestação de serviços tais como: pagamentos, guarda de valores, dentre outros.

Focos: captar e manter clientes ou vender produtos e serviços financeiros.

[4]



FINANCEIRA

Função: conceder empréstimos ou financiamentos de bens (comprar a prazo, pagando juros).

Descrição: organização que trabalha, normalmente em parceria, com lojas, oferecendo produtos de financiamento para compra de bens como carros, eletrodomésticos, a prazo, pagando juros. O financiamento diferencia-se do empréstimo comum por estar ligado à venda de um bem ou serviço. Existem financeiras que também fazem empréstimos.

Focos: captar e manter clientes ou vender produtos e serviços financeiros.

Categoria [EXECUÇÃO]: oferecer bens e serviços para que a viagem seja a melhor possível.

[5]



AGÊNCIA DE VIAGENS

Função: organizar a viagem para seus clientes.

Descrição: empresa privada que trabalha como intermediária entre seu público alvo e determinadas empresas e organizações, com o objetivo de vender produtos e serviços relacionados com essas viagens em melhores condições; organizar a logística da viagem (reservar passagens e hotel etc.); auxiliar no esclarecimento de dúvidas, dentre outros serviços, para facilitar a vida dos turistas, tornando sua viagem mais cômoda e econômica. Cobra taxas de administração para fazer tudo isso.

Focos: reduzir custos ou captar clientes.

[6]



COMÉRCIO LOCAL

Função: intermediar a venda de mercadorias entre produtores e consumidores.

Descrição: as organizações comerciais adquirem material de produtores, fábricas, artesãos, produtores rurais e o vendem para os consumidores, ficando com o lucro da transação. Nessa história são setores do comércio especializados em atender turistas.

Focos: reduzir custos ou captar clientes.

Categoria [RECEPÇÃO]: voltados para receber os turistas que chegam à cidade.

[7]



HOTEL

Função: receber e hospedar turistas.

Descrição: estabelecimento comercial especializado em proporcionar acomodações para viajantes e turistas, cobrando por isso. Também podem realizar eventos de negócios, turísticos ou treinamentos para se destacar em relação aos concorrentes e atrair turistas.

Focos: beneficiar turistas ou promover eventos.

[8]



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

Função: promover o turismo na cidade.

Descrição: organização pública subordinada à prefeitura que tem como meta desenvolver o turismo na cidade, buscando atrair visitantes e organizando eventos para promover a cultura, a indústria e o comércio locais.

Focos: beneficiar turistas ou promover eventos e, com isso, aquecer a economia local.

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



1



Photo: Shutterstock.com | Photo: Shutterstock.com | Photo: Shutterstock.com

1ª Atividade

Quem não gosta de viajar? Difícil encontrar alguém que não goste.

Viajar sempre exige uma série de preparações, planejamentos e negociações:



Essa série de questionamentos e necessidades exige preparação e planejamento. Afinal, a viagem é um momento importante e se não for bem planejada pode se tornar um evento de emoções fortes e nem sempre tão boas.

Diversos agentes sociais participam do planejamento e da realização de uma grande viagem em grupo. Por vezes temos agências de viagens envolvidas, bancos e financeiras que buscam financiar essas viagens, possíveis patrocinadores interessados em espalhar sua marca pelo mundo, comerciantes ansiosos por promover seus produtos, hotéis prontos para hospedar os viajantes e mesmo instituições governamentais que veem nessas viagens a possibilidade de uma ação social que beneficie a população.

Cada um desses agentes busca crescer, se aprimorar, para cumprir sua função de forma cada vez melhor, tornando-se reconhecido por sua excelência. Para isso é preciso planejar e negociar bem, sem perder o foco, mantendo o controle do orçamento e combinando ousadia com cautela. Não é fácil, mas pode ser um desafio bem divertido.

Serão essas questões que vocês irão enfrentar no período dessa atividade.



Nossa história tem um ponto de partida, que começa na sala de uma agência de turismo, não muito grande nem muito pequena, onde dois agitados agentes de viagem conversam:

– Já sei como melhorar as coisas para nossa empresa!

Marcos olhava intensamente para Fátima, ao mesmo tempo em que abria um sorriso, como se de repente tivesse tirado um peso das costas.

– Você e suas ideias malucas, Marcos. Vamos lá, fale – disse Fátima.

– Essa é muito boa! Vamos organizar uma grande promoção com pacotes de viagens. A economia da cidade melhorou, as pessoas estão com mais recursos, e se conseguirmos preparar uma boa oferta... creio que iremos ter um belo movimento na agência.

– Mas Marcos, nós temos que planejar bem, ver quais são os interesses dos clientes, para onde querem ir e quanto isso custaria para a empresa. Precisaremos fazer parcerias e oferecer bons pacotes, facilitar o pagamento das despesas para os clientes; para isso teremos que adquirir alguns itens. Só depois de calcular tudo isso, poderemos saber quais serão os nossos gastos e se o nosso orçamento nos dá fôlego para algo assim.

– Sim, sim, eu sei! Você sabe que não tiro o olho do nosso orçamento, apesar dele não estar dos melhores... Mas isso vai melhorar! Temos que colocar as coisas no papel e analisar bem.

– Hum, certamente não somos os únicos pensando nisso. Deve ter muita gente por aí querendo fazer parcerias, pronta para negociar acordos. É só achá-los e fazer a proposta certa! Ao trabalho!

A negociação acontece todos os dias em nossas vidas. Quando acordamos de manhã e temos que decidir entre levantar na hora ou dormir mais um pouquinho, correndo o risco de chegar atrasados em nossos compromissos, fazemos uma negociação conosco. Quando decidimos entre comer algo mais saudável ou nos entupir de doces, fazemos também uma negociação. O que é mais importante? A saúde ou o prazer momentâneo? A que damos valor? O nosso objetivo é chegar na hora e não correr o risco de perder a aula ou o emprego? Então, é bom chegar na hora.

Quando traçamos metas, também fazemos negociações. Se o meu desejo é cursar engenharia, tenho que estudar bastante matemática. Se eu desejo trabalhar com música, também tenho que estudar e me dedicar para alcançar esse objetivo. Em qualquer profissão é fundamental estudar as opções de trabalho e o que é preciso fazer para me qualificar para exercê-la. Aí poderemos ter mais certeza se é esse mesmo o caminho que desejamos seguir na vida.

Pisca-Alerta!

A pessoa só vê o que quer ver: o que já esperava encontrar ou só o que lhe agrada e tende a ignorar o que vai contra suas expectativas e crenças ou o que lhe desagrada; ou, ainda, o que foge do padrão. É uma percepção seletiva. Por exemplo, quando sabe que vai receber R\$ 200,00 e vê um produto que tem parcelas de R\$ 40,00, achando que dá para comprar. Só que, depois, vê outra coisa com parcela de R\$ 50,00 e de novo ela acha que dá para comprar, porque se esqueceu que já gastou R\$ 40,00 e, se gastar estes R\$ 50,00 agora, só terá R\$ 110,00 sobrando do dinheiro que vai receber [$200 - (40 + 50) = 110$]. Em uma negociação não devemos perder o nosso foco nem desconsiderar os objetivos e o foco da outra parte com a qual se está negociando. Se olharmos somente para o nosso lado, será difícil alcançar um bom acordo com a outra parte. E se o acordo obtido for bom somente para nós, dificilmente conseguiremos um segundo acordo com aquele agente.



Tráfego & Imagem | Danon | Pórcia.com

Esta reflexão é importante para que descubramos se nossas metas e desejos são mesmo nossos ou se estamos nos deixando levar pela vontade de outras pessoas como parentes e amigos, ou até vendedores e propagandas. Quais são os meus objetivos? O que me faz feliz? Ao que eu dou valor? O que é possível realizar? Vou comprar isso porque preciso/quero ou só estou comprando porque fulano comprou ou porque a propaganda na TV me diz que para ser feliz/bonito/rico/amado preciso disso? Tenho condições de comprar ou vou me endividar? Refletir, pensar e ter certeza sobre essas coisas é importante para estabelecer as próprias metas e valores e negociar adequadamente consigo mesmo.

Nós também negociamos com outras pessoas e normalmente com muita frequência. Por exemplo, quando a família está reunida diante da televisão, precisa chegar a um acordo sobre qual programa assistir. Quando um grupo de amigos e amigas vai sair para se divertir, precisa negociar para onde ir e o que vai fazer, antes de sair. Chegar a um acordo às vezes leva um tempo enorme.

No mundo financeiro e comercial há amplo espaço para negociação. Pode-se pechinchar em uma compra, negociar descontos numa compra à vista, juros mais baixos para uma compra a prazo, um financiamento ou um empréstimo, juros mais altos para receber em um investimento, tarifas mais baixas na conta que temos em um banco, isenção ou redução da anuidade para um cartão de crédito, as condições de uma parceria, um aumento de salário, a data das férias, enfim, várias negociações ocorrem em diferentes momentos da vida.

Negociar demanda, então, perseverança, renúncia (não dá para ter tudo) e a capacidade de sustentar a decisão tomada, a posição alcançada. É preciso tentar compreender os objetivos do outro, a situação na qual a pessoa se encontra, para se chegar a um acordo que seja bom para ambas as partes. Os melhores acordos são aqueles em que ambos saem ganhando. Negociar implica ter ética, agir de forma honesta, defendendo seus interesses sem ignorar os objetivos e os focos daquele com quem se está negociando.

A negociação faz parte de uma estratégia, de um planejamento para se alcançar um objetivo dentro do foco escolhido pelo grupo para sua atuação. Planejar é algo que se faz com cuidado, pois é preciso verificar a situação atual, projetar o que se quer fazer, prever eventuais problemas e traçar a melhor rota para chegar à meta. Quem vai viajar tem que escolher a melhor época, fazer pesquisas de preço junto a hotéis, agências de viagens e empresas de transporte, a fim de ter uma ideia de quanto vai gastar e verificar se seu orçamento comporta essa despesa. As pessoas que trabalham com turismo também têm que se preparar. Por exemplo, muita gente viaja nas férias escolares de janeiro, mas poucos o fazem em agosto. Quem tem turistas como seus principais clientes deve se preparar para bem atendê-los nos períodos de alta temporada, como janeiro, e controlar seus custos para sobreviver na baixa temporada, como agosto, buscando meios de atrair os eventuais turistas dessa época.

Planejar bem, fazer boas parcerias, estabelecendo acordos vantajosos para ambas as partes, dá trabalho. É preciso perseverança. Em compensação, quando chegar a hora de colocar em prática o que foi planejado, tudo fica mais fácil e ganha-se tempo.

Pisca-Alerta!

Previsão de sentimentos: antes de realizar algo, quando se está imaginando, você supõe que vá ter determinados sentimentos e pensamentos: "acho que vai ser maravilhoso" ou "muito difícil" ou "perfeito" etc. Mas, na hora, muitos fatos vão acontecendo e você pode acabar perdendo o foco de seu projeto. As coisas também podem não ser exatamente como você imaginou – o que não quer dizer que sejam ruins. É comum que a gente imagine algo muito melhor do que o que acaba sendo, principalmente se não fizemos um bom planejamento. Além disso, em geral, a realidade, o que realmente acontece, pode ser bem diferente do que tínhamos imaginado. Se estivermos preparados para isso, poderemos nos divertir e aproveitar a experiência que estamos tendo.

Em uma casa, um jovem casal planeja animadamente sua viagem.

- Essas férias serão ótimas. Poderemos visitar minha cidade natal, os meus pais vão conhecer nossa filha, e ainda aproveitar para relaxar, tomar banho de rio, comprar umas lembrancinhas – diz Gabriela.*
- Gabi, vamos fazer as contas com calma. O dinheiro anda curto. Viajar, tudo bem, mas comprar lembranças?*
- Mas, nós vamos ficar na casa dos meus pais parte da viagem! É só um dia de ônibus até lá. Tem um artesanato lindo que você vai adorar.*
- Eu adoro banho de rio, música, conhecer gente nova, provar novas comidas. Mas, lembranças para quê? Isso custa caro!*
- Eu gosto de dar presentes, Maurício. Você sabe disso. Gosto de presentear os amigos.*
- Está bem, vamos rever o orçamento da casa e ver se conseguimos reduzir algumas despesas para fazer uma reserva para as lembrancinhas da viagem.*

Em outra casa, um casal de idosos também planeja animadamente a viagem que farão juntos.

- Uma semana em um navio percorrendo o litoral brasileiro! Vamos visitar várias cidades. Eu nem consigo acreditar, parece um sonho! – comentou Maria do Rosário, animada.*
- Um sonho pelo qual nós trabalhamos bastante – observou Aluízio. – Guardando um pouco de dinheiro todo mês e investindo.*
- Eu disse que era uma boa ideia, após pesquisar bastante e avaliar os riscos, fazer uma previdência privada e investir em ações. Foi um investimento de longo prazo, mas valeu a pena! Agora estamos aposentados e bem.*

Aluízio coçou a cabeça com cara de que ia resmungar, mas acabou sorrindo:

- É, você tinha razão. Sozinho eu não teria tido a paciência de deixar nossas economias investidas mais do que alguns meses. Mas, agora, vamos ver a nossa viagem.*
- O Moreira e a Rita vão?*
- Vão, sim. Quando eu falei que era uma excursão de terceira idade com tudo preparado para gente da nossa idade, os dois se animaram. O navio é um verdadeiro hotel flutuante!*

Maurício está usando a palavra orçamento se referindo ao orçamento pessoal ou doméstico/familiar, a ferramenta financeira que ele e Gabriela usam para manter as contas da casa sob controle. Um orçamento simples é parecido com uma tabela na qual em um dos lados estão as receitas, ou seja, o dinheiro que entra, e do outro as despesas, isto é, o dinheiro que sai. A diferença entre receita e despesa é o saldo, que pode ser positivo, negativo ou nulo, de acordo com o resultado.

Receita – Despesa = Saldo. Se Receita > Despesa, Saldo é Positivo. Se Receita < Despesa, Saldo é Negativo. Se Receita = Despesa, Saldo é zero.

Dessa forma se controlam os gastos para ficar dentro do planejado. Estudando o orçamento, pode-se identificar quais são os maiores gastos da família, se algum deles vem crescendo, perceber desperdícios e possibilidades para reduzir despesas sem grande sacrifício. Por exemplo, se Gabriela e Maurício descobrirem que estão gastando muito dinheiro almoçando fora de casa no trabalho e que isso não é uma despesa importante para eles, podem optar por trazer marmitta de casa para reduzir esse gasto.



Quando se faz um orçamento, se faz uma previsão de receitas e despesas, o que se espera que ocorra ao longo do mês. Depois, é preciso acompanhar ao longo do mês o que está acontecendo, não somente para manter o controle e cumprir o que se planejou, como também para se identificar possíveis erros. Se o que ocorreu foi diferente do que se planejou, o que houve? Algum imprevisto? Erro na previsão? Ou simplesmente falta de disciplina e se gastou mais do que devia? Saber essas coisas é importante para que a família alcance seus objetivos sem se endividar. Desse modo, o orçamento é uma ferramenta que pode ajudar bastante nesse sentido.

Para funcionar, um orçamento precisa ter prioridades claras, para não se perder o foco, mas também flexibilidade para se lidar com imprevistos.

Aluizio e Maria do Rosário, por sua vez, estão colhendo os frutos de um planejamento de longo prazo que foi bem realizado e executado. Eles se preocuparam em

controlar as despesas, conseguindo um saldo positivo em seu orçamento que lhes permitiu guardar uma quantia em dinheiro todo mês e investi-la. Rosário e Aluizio, após estudarem bastante o mercado e avaliarem os riscos, fizeram investimentos de longo prazo em ações e um plano de previdência privada, o que lhes possibilitou ter uma receita a mais na aposentadoria, auxiliando-os a desfrutar de uma situação financeira mais confortável nesta fase da vida.

Agindo desse modo, o casal pôde transformar um sonho de anos em realidade. Agora, também se preocupam que a excursão escolhida esteja preparada para atender suas necessidades como pessoas idosas, que requerem alguns cuidados especiais. Novamente, estão buscando planejar bem para que tudo corra da melhor maneira possível.



Pisca-Alerta!

Erros de planejamento: muitas pessoas se surpreendem quando seus planejamentos não dão certo. No papel está tudo certinho, mas quando chega o fim do mês, falta dinheiro. O que houve? Em vez da poupança que se previu fazer, o dinheiro que entrou mal deu para pagar as contas! Um erro comum é superestimar as receitas que entram e subestimar obstáculos e despesas.

Um exemplo de superestimar as receitas: o salário bruto de uma pessoa é aquele antes de descontos, como o INSS (recolhido à Previdência Social para garantir benefícios como a aposentadoria, a licença-maternidade etc.) e o IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) dependendo do salário recebido. Após esses descontos, que podem ser significativos, tem-se o salário líquido, efetivamente o que a pessoa recebe. Se a pessoa que fizer o orçamento contar que o dinheiro que vai entrar no mês é o salário bruto em vez do líquido, ela estará esperando receber mais dinheiro do que de fato receberá.

Outro exemplo: um vendedor tem como certa uma venda e faz as contas com a comissão que irá receber. Só que no fim do mês a venda não acontece, ele não recebe a comissão e tem de rever todas as suas contas.

Já subestimar as despesas acontece quando a gente as avalia por baixo ou se esquece de parte delas.

Por exemplo, quando vai viajar, a pessoa calcula a passagem de ônibus da sua cidade até a outra, mas esquece de calcular o quanto vai gastar se deslocando dentro da cidade, de ônibus ou táxi. Quando chega lá, então descobre que vai gastar mais do que tinha planejado.

Mais outro exemplo: a pessoa vai fazer uma pintura no muro da casa, mas, em vez de pesquisar o preço da tinta, faz as contas de cabeça, usando a memória. Aí, quando vai comprar a tinta, descobre que o preço subiu e não tem mais como fazer a pintura.

1.1

Primeiro Encontro

A temporada de férias mobilizou diversos agentes, desde as pessoas que desejam viajar aos membros da comunidade local que querem atrair os turistas. A cidade tem hotéis, comerciantes e várias organizações que querem apoiar o evento. Na apresentação de cada agente, há um contexto que explica qual o papel dele na história. Cada grupo deve estabelecer o objetivo a alcançar no encontro dentro do foco escolhido. Para isso, você deve interagir com outros grupos e fazer propostas.

O seu grupo receberá do professor uma ficha na qual vocês devem anotar os nomes dos membros do grupo e o agente com o qual estão participando. Na ficha também constam o seu orçamento de pontos com o saldo inicial de 50 pontos e um espaço para anotar os itens que forem obtidos. (Veja uma ficha de grupo na página 91.)



Você e seus colegas devem ler com atenção o contexto narrativo do seu agente e planejar estratégias para alcançar seus objetivos. Com qual grupo vão se relacionar? De que forma? Quais serão as consequências? Leiam os contextos narrativos e possíveis focos dos outros agentes para planejar com quem irão interagir e qual será sua proposta. Lembrem-se de que vocês podem responder à proposta de um grupo pedindo que ele traga uma encomenda para o próximo encontro.

Nesse momento, vocês podem usar o orçamento para adquirir itens da lista do seu agente (disponível no Anexo, na página 92). Escolham com cuidado, pois só poderão adquirir itens novamente ao final das negociações. Se desejarem, podem pegar um financiamento com o seu professor para adquirir um item, conforme as regras explicadas mais à frente.

Ao final da dinâmica, cada grupo receberá do professor a tarefa que deverá realizar até o próximo encontro.

Apresentação do contexto narrativo por grupo:



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “As férias estão chegando e precisamos planejar bem a nossa viagem. São tantas opções, mas precisamos não estourar nosso orçamento. Como combinar diversão e bom preço? Temos que escolher o melhor pacote!”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Como fazer para que a viagem dos sonhos não se torne a dos pesadelos? Da última vez, o dinheiro acabou antes da volta, tivemos que pegar um empréstimo que ficamos pagando por meses! Dessa vez, vamos planejar tudo direitinho para nos divertirmos sem nos endividarmos. Qual será o melhor pacote?”



BANCO

[recepção]

- **Contexto:** “O turismo é importante para a nossa cidade, mas pode ser ainda mais. Será que há empreendedores precisando de dinheiro para incrementar suas atividades? Ou turistas necessitando de empréstimos para poder viajar? Vamos oferecer os serviços do banco.”



FINANCEIRA

[recepção]

- **Contexto:** “A alta temporada de turismo está aí! Será que algum agente gostaria de nossos serviços de financiamento para vender produtos a prazo para seus clientes? Temos que escolher bem com quem nós vamos trabalhar.”



AGÊNCIA DE VIAGENS

[empréstimo]

- **Contexto:** “Nossa empresa tem que aproveitar a temporada de férias para crescer. Vamos aproveitar que as pessoas estão querendo viajar e oferecer os melhores pacotes do mercado. Para isso, temos que formar boas parcerias e adquirir os melhores itens.”



COMÉRCIO LOCAL

[empréstimo]

- **Contexto:** “Os turistas estão para chegar! Essa é a melhor época do ano para nós, e temos que aproveitá-la bem, oferecendo os melhores produtos. Seria bom se pudéssemos oferecer também a possibilidade de vendas a prazo para os clientes. Seria bom divulgar nossa empresa. Com quem podemos estabelecer boas parcerias?”



HOTEL

[execução]

- **Contexto:** “Como podemos fazer com que nosso hotel se destaque e atraia mais clientes? Como obter a preferência dos turistas? Devemos aproveitar a alta temporada para firmar parcerias e atrair os itens mais adequados aos nossos objetivos. Temos que manter nosso foco!”



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

[execução]

- **Contexto:** “O turismo pode ser uma boa oportunidade para desenvolver a economia de nossa cidade, tornando-a mais conhecida no país. Qual será a melhor forma de atrair os turistas para cá? Como poderemos garantir que eles sejam bem atendidos? Temos que escolher os parceiros certos!”

Financiamento de Itens

Para adquirir algo temos que pagar o preço exigido. Se não podemos fazê-lo no momento, à vista, só temos duas opções: poupar ou fazer um financiamento.

Quando fazemos um financiamento, isso tem um custo – os juros. Quando se faz um financiamento ou empréstimo, é preciso devolver 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. Quando fazemos uma compra a prazo, os juros costumam estar embutidos no valor das parcelas.

O dinheiro guardado todo mês pode ser investido e render juros. Muitos estabelecimentos comerciais inclusive dão descontos para o pagamento à vista, o que torna ainda mais atraente poupar.

Por isso, antes de comprar é preciso se perguntar: Preciso desse item? Posso pagar? Tem que ser agora, ou posso esperar? Realmente desejo isso ou estou seguindo a vontade de outros?

Dependendo das respostas, compre à vista ou poupe primeiro para comprar depois.

Por outro lado, nem sempre esperar para comprar, poupando primeiro, é o mais adequado. Adquirir uma bicicleta comprando a prazo para começar logo a trabalhar como entregador pode ser a melhor opção se o novo trabalho trazer uma renda que compense o pagamento das parcelas do financiamento. O mesmo pode valer para uma máquina de costura, um táxi etc.

Por isso, você e seu grupo devem pensar com cuidado se realmente desejam pegar um financiamento para adquirir um item. Re-
flictam: essa aquisição está de acordo com a estratégia de negociação que escolheram para alcançar seus objetivos? Está dentro do foco escolhido para o agente? Teremos condições de pagar os juros?

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



A regra é simples. Os juros são de 10 por cento. Portanto, se pegarem 10 pontos agora com seu professor para adquirir um item, deverão devolver 11 pontos ao final deste encontro (os 10 que pegaram, mais 1 ponto de juros). Se pegarem 20 pontos, terão de devolver 22 pontos e assim por diante. Os pontos para financiar itens só podem ser adquiridos em lotes de 10: 10, 20, 30, 40. Os pontos que foram pegos emprestados são chamados de principal.

Se o desejarem, ao invés de quitar o empréstimo ao final do encontro, vocês podem devolver apenas a metade dos pontos que adquiriram (principal), financiando o resto, sobre o qual incorrerão juros. Assim, se tiverem adquirido 20 pontos para comprar itens, podem devolver 10 pontos ao final deste encontro, mais 2 pontos de juros. No fim do próximo encontro, o saldo ainda financiado será de 10 pontos, sobre o qual vocês pagarão 1 ponto de juros. Se devolverem apenas os 10 pontos do principal, então os juros irão incidir sobre os 12 pontos restantes ($22 - 10 = 12$).





Segundo Encontro

Gabriela chega à cozinha e encontra Maurício, todo feliz, dando o café da manhã a Patrícia. Ela beija o marido e a filha e fala animada:

– A mamãe me mandou umas fotos de umas coisas lindas! Lá na cidade agora tem várias cooperativas e as artesãs e artesãos fazem peças em cerâmica, espelhos com pinturas, roupas lindas; vi um casaco de crochê que a minha amiga Fernanda vai adorar.

– Eu pesquisei e vi uma bela cachoeira na qual podemos passar a tarde toda. A Patrícia tem três anos e ainda não tomou banho de cachoeira. Você vai adorar, né filha? E tem passeio de cavalo, seresta...

– Maurício, nós vamos fazer tudo isso. Mas, viagem tem que ter lembrancinhas também. Fotos, coisas para a casa, presentes para os amigos.

– Gabi, o dinheiro não dá pra tudo. Essas lembranças custam caro e a casa fica cheia de coisas. Já um banho de cachoeira, andar a cavalo, uma seresta, essas coisas não têm preço!

– Como não têm preço? Alugar o cavalo e a charrete para o passeio custa dinheiro. O jantar no restaurante com seresta também não sai de graça!

– Mas, Gabi...

– E os objetos que eu compro, esses que você chamou de “coisas”, cada um me traz uma lembrança. Eu toco neles e lembro da alegria que a gente teve na viagem. Você sabe que eu guardo até hoje o ursinho de pelúcia que minha mãe me deu quando eu fiz 2 anos. Eu gosto de dar presentes, me sinto bem. Não podemos gastar demais? Tudo bem. Mas eu também quero fazer o que eu gosto.

– Você tem razão, desculpe. Vamos rever nossas contas e preparar melhor o orçamento para a viagem.

– Eu quero andar a cavalo! – diz Patrícia determinada.

Enquanto isso, Rosário e Aluízio conversavam sobre sua excursão.

– Rosário, eu estava fazendo umas contas e acho que, apertando o orçamento, dá pra gente viajar de 1ª classe nessa excursão.

– O quê? É quase o dobro do preço, Aluízio! Para que isso?

– Ora, pensa só no status. Nós dois, viajando de primeira classe, comendo em restaurante de luxo, os vizinhos vão morrer de inveja!

– Mas, o que é isso agora, Aluízio? E depois, eu tenho certeza de que você ia acabar se arrependendo.

– Por quê?

– Porque o que você gosta de fazer quando viaja é tomar banho de sol, comprar peças de artesanato e lembranças pros nossos filhos e netos, enquanto eu gosto de conhecer gente nova, lugares novos, e pode ser que em algum lugar tenha uma excursão local opcional que eu queira fazer. Viajando de primeira classe, não vai sobrar dinheiro para fazer nada disso.

– É... você tem razão.



Preço e valor não são a mesma coisa. Essa é uma ideia que pode ser fácil de falar, mas nem sempre de perceber. Muitas pessoas pensam que algo que é mais caro automaticamente também é mais valioso. Mas basta parar e pensar um pouco para perceber que há coisas que são valiosas para nós e não para os outros e vice-versa, e muitas dessas coisas não são caras.

Pisca-Alerta!

Ostentação: Algumas pessoas que possuem o hábito de ostentar podem ter dificuldades para sustentar os bens que adquirem: são casas grandes com alto custo de manutenção (tributos, limpeza, reparos etc.); carros muito caros, com prestações altas, ou dois carros quando a família só precisaria de um; festas com luxo demais; viagens exageradas; celulares caríssimos com vários recursos que não conseguem utilizar. Enfim, dão um passo bem maior que suas pernas e depois não conseguem manter suas decisões, se privando de coisas que realmente necessitam.

Gabriela e Maurício tomam a atitude certa, têm clareza de seus desejos e verificarão se o orçamento tem condições de atendê-los. Gabriela disse que presenteia os amigos porque se sente bem fazendo isso e que compra objetos para relembrar a viagem, não para se exibir. Maurício também não faz questão de passeios e restaurantes caros, busca o prazer da música e do contato com a natureza. Não é possível fazer tudo, pois os recursos de que dispomos nunca poderão atender a todos os nossos desejos, nem que seja por falta de tempo. O casal tem que tentar conciliar seus objetivos na viagem para que ambos fiquem satisfeitos.

Aluízio, por sua vez, quase se deixou levar pelo desejo de se exibir para os vizinhos, mas Rosário o alertou bem a tempo. Ao cair na armadilha da ostentação, Aluízio provavelmente ia se divertir menos na viagem, pois, ao viajar de primeira classe, não lhe sobriariam recursos para fazer o que realmente gosta, como comprar lembranças para filhos e netos. A ostentação também teria prejudicado o divertimento de Rosário. Por isso é importante pensar bem e, se possível, se aconselhar com alguém de confiança antes de tomar uma decisão importante.

Gabriela menciona o ursinho de pelúcia que ganhou da mãe, um brinquedo que ela guarda com carinho desde a infância. O ursinho pode ser uma velharia para outra pessoa, mas tem grande valor para ela. As lembranças que ela traz das viagens são apenas “coisas pela casa” para Maurício, mas igualmente têm grande valor para Gabriela.

Passar o dia inteiro brincando na cachoeira com a filha pode não custar dinheiro algum, mas é de grande valor para Maurício. Uma noite ouvindo seresta com a esposa, a filha e os amigos para ele não tem preço. Ou melhor, tem um preço que ele está disposto a pagar, não só em dinheiro, como também em horas do seu tempo.

Aluízio aprecia peças de artesanato e presentear os filhos e netos. Para ele é prazeroso visitar lojas para fazer essas compras e ver a alegria dos parentes com as lembranças. Rosário gosta de conhecer locais novos e por isso tem prazer em participar de excursões locais para saber um pouco mais sobre as localidades pelas quais a excursão vai passar. Todas essas coisas possuem um preço que deve ser pesado em relação ao valor que têm para Aluízio e Rosário e as condições deles de arcar ou não com essas despesas. Fazendo um bom planejamento, controlando seu orçamento e pensando com calma, eles têm melhores condições de tomar as decisões mais adequadas.

O mesmo vale para qualquer um de nós! Uma bicicleta que desejamos por meses até finalmente ganhá-la no aniversário pode ser mais valiosa para nós do que o dinheiro que ela custou. Se ela nos foi dada por uma pessoa querida que já se foi, talvez não a vendêssemos nem pelo triplo do que ela custa numa loja.

Por outro lado, não são poucas as vezes em que nos deixamos levar pela publicidade ou pelos amigos e acabamos comprando coisas e pagando por elas um preço bem maior do que o valor que acabamos dando a ela. Comprar com cuidado e pensando bem é uma boa solução. É importante refletir e ter clareza sobre o que queremos. Esse desejo é nosso ou de outra pessoa? Realmente queremos isso ou estamos seguindo a opinião de outra pessoa? Nós estamos nos deixando levar pelas propagandas ou conversas de vendedor?



O valor das coisas também pode mudar ao longo dos anos. Algo que um dia foi importante hoje pode não ter mais valor para nós. Contudo, pode ser interessante para outra pessoa. Se não desejamos mais andar de bicicleta ou não vamos mais reler aquele livro, outra pessoa pode querer esses objetos. Livros podem ser doados a bibliotecas, onde poderão ser lidos com prazer; alguém pode estar esperando ansiosamente por uma bicicleta; objetos podem ser reutilizados; imóveis podem ser restaurados, inclusive para novos usos. O que tinha pouco valor para alguém passa a ter muito valor para outros. O valor histórico e cultural de imóveis e mesmo de festas folclóricas é parte importante do nosso patrimônio nacional.

Vamos falar também do espaço. Ninguém é uma ilha. As coisas que você faz afetam as outras pessoas e vice-versa. Quem deixa lixo na rua abre espaço para que surjam focos de doenças ou se entupam os bueiros. Se uma construção ou uma praça se estraga, se um terreno baldio torna-se um depósito de lixo ilegal, isso afeta todos nós, diminuindo a qualidade de nossas vidas. Todos juntos podemos trabalhar mais facilmente para criar uma vida melhor. Uma praça restaurada tem grande valor por evitar doenças e ser um local onde as crianças podem brincar à vontade, guardando boas lembranças.

Do mesmo modo, as coisas não surgem do nada. O que fizemos no passado afeta nossas vidas hoje. O que decidimos hoje pode determinar o nosso amanhã. Por isso, ao decidir, reflita: “Estou tomando uma decisão coerente com o que defini como sendo de mais valioso para mim ou perdi meu foco?”

Este consiste num dos motivos pelos quais é interessante anotar as próprias despesas para depois analisá-las. O dinheiro, como um recurso limitado, deve ser gasto de forma coerente com nossos objetivos e desejos, de acordo com o que é de fato mais importante para nós. Não são poucas as pessoas que após analisarem suas despesas descobrem estar gastando muito com coisas que elas mesmas não julgam tão relevantes, o que as deixam com recursos limitados para empregar naquilo que realmente lhes interessa.

A partir desse estudo, podem-se rever as despesas, cortando as que forem desnecessárias, reduzindo o que for possível, de modo a gerar um saldo positivo e estabelecer uma poupança. Depois de conseguir reduzir despesas e poupar, costuma ser uma grande ideia investir essa poupança para ganhar os juros do investimento financeiro feito.

O primeiro passo, então, é decidir que tipo de investimento a família quer fazer. Investir em uma boa educação para os membros da família e buscar cursos de qualificação para os adultos são formas de criar as condições para se conseguir uma vida melhor no futuro. O dinheiro que sobrou no mês também pode ser investido em aplicações financeiras que trazem rendimentos para os investidores.

É importante saber que os investimentos trabalham dentro da relação RISCO X RETORNO, ou seja, quanto maior a possibilidade de retorno, maior é a chance de perda dos recursos investidos (risco). Assim, os investimentos que possuem uma maior expectativa de retorno são os mais arriscados, com maior possibilidade de perda, e vice-versa. Portanto, se alguém lhe oferecer um investimento de baixo risco que paga rendimentos altos, desconfie!

RISCO X RETORNO

Isso não quer dizer que se devem evitar investimentos arriscados que, por isso, podem vir a pagar rendimentos mais altos. Você precisa ter consciência apenas de que nesse caso a chance de perda também é alta. Cada pessoa deve escolher qual investimento fazer de acordo com os riscos que ela está disposta a correr e que pode correr. O seu excedente pode ser usado em investimentos de maior risco e prazo mais longo. Por exemplo, se você tem R\$ 2.000,00 guardados, não vai precisar desse dinheiro logo, está com seu orçamento pessoal bem ajustado e consegue poupar mensalmente R\$ 100,00, isso indica que poderia fazer um investimento mais arriscado. Por exemplo, um que possa pagar 10% ao mês, mas que também poderá resultar em uma perda de 10% ou mais. Assim, se tudo der certo, o saldo do seu investimento aumenta para R\$ 2.200,00 e, se der errado, ele cai para R\$ 1.800,00. Como você não precisa do recurso agora, pode se programar para só mexer num momento de melhor rentabilidade. Cabe a você decidir se quer ou não correr esse risco, qual é a sua disposição para isso.

Os investimentos de maior risco normalmente são mais adequados para aquele dinheiro do qual você não vai precisar num curto espaço de tempo, ou seja, não lançará mão dele em menos de um ano. Assim, você poderá se programar para reaver o investimento quando os rendimentos forem mais favoráveis. Por exemplo, Aluizio e Rosário, após estudarem bastante o mercado e avaliarem os riscos, investiram em diversas ações dentro de uma visão de longo prazo. As perdas com ações que se desvalorizaram podem ser compensadas com ganhos com ações que se valorizaram. E se hoje, por exemplo, o conjunto das ações está com rendimentos baixos, Aluizio e Rosário podem esperar as coisas melhorarem e os rendimentos subirem. O que comumente acontece para quem investe com uma perspectiva de longo prazo. Em outra situação, você tem os mesmos R\$2.000,00 investidos, mas sabe que o emprego de alguém na família está em perigo, pois a empresa na qual ela trabalha vai mal. Ou sabe que em breve terá de fazer um tratamento e gastar bastante dinheiro em remédios. Nesses casos, a situação indica que você não deve correr o risco de perder R\$ 200,00 em um investimento arriscado, mesmo com a possibilidade de um ganho maior. Talvez o melhor seja ficar com os rendimentos menores e mais seguros.

Neste momento, antes de as interações começarem, vocês podem adquirir novos itens usando o saldo do seu orçamento ou pegando um financiamento com seu professor.



Vocês não têm a obrigação de fazer isso, mas lembrem-se: os itens 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 item tem um valor em pontos que deve ser gasto para adquiri-lo e causa um determinado efeito sobre o orçamento de pontos do grupo. Por isso, o grupo deve escolher com cuidado qual item deseja adquirir como investimento. Atentem para o foco que escolheram para seu agente, pois representa as ações que vocês consideraram como sendo as mais importantes para eles. Há itens que favorecem um determinado foco, itens que favorecem o outro e um item que pode atender aos dois. Escolham com cuidado. Montem suas estratégias, tracem seus objetivos e partam para as negociações.

Ao final da dinâmica, vocês receberão do professor as tarefas que deverão realizar até o próximo encontro.

Vamos começar!

Apresentação do contexto narrativo por grupo (a seguir).



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Finalmente está na hora de partir. Tantas coisas para fazer e tão pouco tempo! Temos que usar nossos recursos da melhor forma possível! Onde gastar? Que acordos fazer? Temos que negociar bem!”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Poupamos por um bom tempo para fazer essa viagem e tudo tem que correr bem. É importante que cada um possa fazer o que gosta e que haja recursos suficientes para isso. Essa é a última chance de negociar bons pacotes e opções de pagamento antes da viagem e temos que aproveitá-la bem!”

**BANCO**

[recepção]

- **Contexto:** “Temos que diversificar nosso negócio para melhor atender os clientes. Além dos empréstimos, vamos oferecer investimentos em aplicações financeiras. A cidade precisa de parcerias para crescer e temos as ofertas mais competitivas do mercado. É importante aproveitar a alta temporada de turismo, senão a próxima chance é só ano que vem!”

**FINANCEIRA**

[recepção]

- **Contexto:** “Temos que pensar em como aproveitar as oportunidades de mercado que o setor de turismo trouxe para a cidade. É importante auxiliar nossos parceiros com produtos financeiros adequados. Uma opção é criar parcerias que permitam às empresas venderem seus produtos e serviços a prazo, com pagamento em parcelas, com juros competitivos! Vamos escolher bem nossos parceiros.”

**AGÊNCIA DE VIAGENS**

[empréstimo]

- **Contexto:** “Estamos quase lá! Temos que fazer os últimos acertos para que nossos clientes façam suas viagens de sonhos, fiquem satisfeitos e nos procurem novamente no ano que vem. Faltou alguma coisa? Há algo mais que poderia ser feito? Temos todos os recursos e itens necessários para atender nossos clientes? Vamos conversar com nossos atuais parceiros e ver se há possibilidade de novas parcerias que ainda não fizemos.”



COMÉRCIO LOCAL

[empréstimo]

- **Contexto:** “Os turistas estão para chegar! Essa é a melhor época do ano para nós e temos que aproveitá-la bem, oferecendo os melhores produtos. Seria bom se pudéssemos oferecer também a possibilidade de vendas a prazo para os clientes. Seria bom divulgar nossa empresa. Com quem podemos estabelecer boas parcerias?”



HOTEL

[execução]

- **Contexto:** “Precisamos fazer parcerias com outros agentes voltados para o turismo, para não somente atrairmos turistas, como também garantirmos que eles tenham uma experiência inesquecível conosco. Temos que oferecer as melhores condições e nos destacar da concorrência. Vamos rever nosso orçamento, itens e parcerias e analisar o que podemos melhorar!”



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

[execução]

- **Contexto:** “Falta pouco agora. Mais um pouco e os turistas vão chegar. É importante que possamos atendê-los da melhor forma possível; assim, eles não somente voltarão no ano que vem, como também nos recomendarão para seus amigos. Temos tudo de que precisamos? Está faltando algo?”

Quitando financiamento de itens

Os grupos que financiaram itens e não quitaram seus financiamentos com o professor no encontro anterior devem fazê-lo agora. A regra é simples, os juros de 10 por cento incidem sobre o saldo que ficou financiado, arredondando para cima se a casa decimal for de 0,5 ou mais e arredondando para baixo se a casa decimal for 0,4 ou menos. Por exemplo:

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

Principal: 20.

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

Pagamento: 10.

Saldo Financiado: 12.

Dívida a ser paga no final deste encontro:

Saldo devedor + 10% de juros arredondados para cima.

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

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





1.3

Terceiro Encontro

Gabriela saltou e deu um belo mergulho no rio, desfrutando da água fria naquele dia quente. Ela emergiu sob os aplausos de Maurício e Patrícia. Depois de fazer uma mesura, nadou até eles, que estavam próximos à cachoeira. O passeio estava ótimo, Patrícia havia feito amizade com uma menininha com a qual estava brincando na margem do rio. Vários casais do hotel estavam lá com seus filhos.

– Vamos ver quem chega primeiro na outra margem? – desafiou ela.

Maurício mergulhou e os dois nadaram a toda velocidade para a outra margem, sob a gritaria das crianças. Maurício era bom capoeirista e excelente professor, mas Gabriela tinha competido na adolescência como nadadora e ainda fazia natação duas vezes por semana na piscina do clube.

– Ganhei! – disse ela rindo.

– Tudo bem. Melhor de cinco? – riu Maurício.

O casal nadou até uma pedra e ficou feliz assistindo a filha brincar. Maurício conferiu o relógio:

– Daqui a pouco temos que ir para o hotel tomar banho e jantar. Ainda bem que aproveitamos bem o dia de hoje, porque parece que vai chover. Será que vai atrapalhar nosso passeio?

– Vai nada! Primeiro, eu tenho certeza de que não vai chover. Amanhã vamos aproveitar para visitar as outras cachoeiras. Depois de amanhã vamos passear a cavalo.

– Bom, se chover, o hotel tem salão de jogos e seresta de noite. Eles pensam em tudo, já imaginou se os hóspedes ficam sem opções com chuva?

– É verdade. E ainda organizam os passeios locais, as visitas às oficinas dos artesãos. Bom, se não tivesse nada disso, eu pensaria em algo para a gente fazer. Resolver problema é comigo! Além do mais, já disse: Não vai chover!

- Sei. Imagine se a gente tivesse que organizar tudo isso. Hotel, passagens, comércio...
- Nem quero pensar.



O navio parou no porto de uma simpática cidadezinha onde os turistas podiam aproveitar as atrações locais.

- Essas ruas parecem todas iguais. Acho melhor a gente comprar um mapa ou contratar um guia - observou Aluízio.

- Calma. O rapaz disse que a igreja era aqui perto e depois da história que ele contou sobre o primeiro casal de namorados que se casou nela eu quero vê-la.

- O Moreira e a Rita se perderam ontem procurando uma lojinha justamente por aqui.

- Isso aconteceu com o Moreira e a Rita. Eu já andei por tudo quanto foi canto e nunca me perdi.

- Sei. Só que já está ficando tarde...

- Aluízio, se você está com tanto medo de se perder, me deixa que eu vou sozinha.

- De jeito nenhum. Vamos juntos.

Pisca-Alerta!

Otimismo excessivo: ocorre quando uma pessoa acha sempre que tudo vai dar certo e por isso assume um risco exagerado, porque tem certeza de que nada de errado vai acontecer. Só que essa certeza não é verdadeira, pois é a pessoa que não está vendo os riscos.

Autoconfiança exagerada: a pessoa tem certeza de que, se algo acontecer, ela resolverá tudo sem problema. Nesse caso ela não enxerga suas próprias limitações. Acredita que nada pode acontecer com ela, apenas com os outros.

É importante ter otimismo e autoconfiança, mas elas devem ter base na realidade. É preciso observar a situação, conhecer suas próprias limitações e agir de acordo.

Você já parou para pensar em quantas pessoas têm que trabalhar para uma viagem de férias transcorrer direitinho? Quem viaja precisa reservar passagens e hotel e fazer uma poupança para pagar essas despesas. Quem recebe os viajantes tem que preparar as acomodações, a comida que será servida, as atividades a serem realizadas, o comércio local tem que se preparar para oferecer bons produtos a preço adequado e com boas condições de pagamento, e o governo tem que escolher a melhor maneira de apoiar essas iniciativas, desenvolvendo o turismo local. As instituições financeiras podem contribuir oferecendo investimentos e financiamentos que viabilizam os projetos tanto de quem viaja como de quem recebe os viajantes. Agências de viagem podem atuar como intermediárias entre todas essas pessoas. Cada agente tem um papel a desempenhar, seus interesses, objetivos e foco de atuação, podendo negociar boas parcerias.

Estamos no terceiro encontro. Nos dois encontros anteriores, os grupos realizaram diferentes ações para alcançar seus objetivos e obter os itens necessários para melhorar o orçamento de pontos e atingir o seu foco. Para isso, tiveram que negociar e fazer acordos com os outros grupos. Foi preciso entender bem os objetivos e as metas do agente com o qual participavam, além de conhecer um pouco dos outros.

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

Isso mesmo! O seu professor promoverá agora um rodízio entre os grupos. Até o momento, vocês participaram da atividade controlando as ações de um determinado agente que tem um papel a desempenhar na história, interagindo com os demais. Para isso, precisaram fazer propostas, negociar, buscar atingir seus objetivos sem perder o foco. Esse aprendizado foi importante, mas é a união que faz a força! Chegou o momento de enxergar a atividade sob novo ponto de vista, controlando as ações de outro agente. Somente assim vocês terão a visão do todo, com uma ideia razoável de quantas pessoas diferentes estão envolvidas em uma atividade como o turismo. E isso será apenas um breve panorama, o topo do *iceberg*, um pedacinho do conjunto.

Vocês participarão agora com um agente de outra categoria. Por exemplo, se estavam atuando com uma organização da categoria execução que engloba a agência de viagens e o comércio local, agora devem participar com uma organização de outra categoria. Como, por exemplo, a categoria recepção, que envolve os agentes hotel e secretaria municipal de turismo.

Nesta nova fase, o agente com o qual vocês participarão da atividade começa com um saldo em seu orçamento de 30 pontos, mais a metade do saldo de pontos do agente com o qual estavam atuando até agora. Assim, se o saldo do orçamento estava em 80 pontos, o seu novo agente começa com 70 pontos ($30 + 80/2$). Se for preciso arredondar, basta que aproxime para cima, uma vez que a casa decimal será igual a 0,5.

Por exemplo, se o orçamento estava em 77 pontos, o seu novo agente começa com 69 pontos [$30 + (77/2 = 38,5$, que arredondamos para 39)]

Além disso, vocês podem adquirir automaticamente um item da lista de seu novo agente equivalente a um dos itens que possuam. Assim, se vocês tinham adquirido os itens 2 e 4 da lista do seu agente, podem adquirir o item 2 ou 4 da lista do seu novo agente.

Os itens adquiridos têm outros dois efeitos, a recuperação de pontos e a possibilidade da obtenção de pontos extras se eles foram comprados de forma coerente com o foco escolhido para o agente. O seu professor tem a lista para lhe dar essa informação.



Vejamos um exemplo:

O grupo estava participando da atividade com o agente “Primeiro Grupo de Turistas” e havia escolhido como foco “boas lembranças”. O seu orçamento tem 60 pontos e os itens adquiridos foram o item 2 “compra coletiva” e o item 3 “passeios alternativos”.

Eles participarão agora com o agente “Comércio Local”. O primeiro passo é calcular o saldo inicial do orçamento: $30 + 60/2 = 60$.

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

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

Os itens que haviam adquirido retornam cada um 5 pontos ao orçamento no final da fase para um total de 10 pontos. Seu orçamento sobe então para 70 pontos. Conversando com o professor, o grupo descobre que um dos itens adquiridos quando atuavam como grupo de turistas foi considerado coerente com o foco escolhido e o outro não. Recebem então 50 pontos a mais para seu orçamento, que sobe para 120 pontos. Recebem assim o título para aquele correspondente ao saldo que possuem.

Por fim, o grupo pode agora optar por adquirir um item da lista de seu novo agente usando os pontos que possui em seu saldo atual ou fazer um financiamento de itens 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.

Vamos começar!

Apresentação do contexto narrativo por grupo:



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “A viagem está sendo ótima. Mas poderia ser ainda melhor? Talvez estejamos perdendo alguma oportunidade. Vamos ficar atentos a possíveis negociações.”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Até agora tudo está correndo conforme o planejado. Assim, temos espaço para inovar um pouco e atingir ainda mais nossos objetivos dentro do foco escolhido. Quem sabe com novas parcerias?”



BANCO

[recepção]

- **Contexto:** “Os turistas chegaram, o comércio está crescendo e as oportunidades estão aí. Não somente para agora, mas também a longo prazo. Podemos oferecer investimentos para que os turistas voltem no futuro e para que o comércio e o hotel possam atendê-los de forma ainda melhor no próximo ano. É hoje que se planta o amanhã.”



FINANCEIRA

[recepção]

- **Contexto:** “Nossa! A cidade está cheia de gente, vieram turistas de várias partes do país. Provavelmente o comércio e os hotéis estão com dificuldades para atender tanta gente, e as agências de turismo vão querer ampliar seus negócios para o ano que vem. Podemos ajudá-los oferecendo boas opções de financiamento para expandirem seus negócios!”



AGÊNCIA DE VIAGENS

[empréstimo]

- **Contexto:** “Nossos clientes parecem satisfeitos e é bom que continuem assim! Vamos ficar de olho nas novas possibilidades. Talvez, agora, possamos adquirir itens que antes estavam fora do nosso alcance!”



COMÉRCIO LOCAL

[empréstimo]

- **Contexto:** “Sob nova direção! Essa é a placa na porta. Foi uma boa ideia adquirir esse negócio e o fizemos bem a tempo. Os turistas estão aí, e esta é a chance de crescer se soubermos como cumprir bem o nosso papel. Vamos rever parcerias e itens para atingir nossa meta!”



HOTEL

[execução]

- **Contexto:** “Nossa! Parece que vai chover por alguns dias! Como vamos entreter os hóspedes? Se ficarem chateados, eles irão embora mais cedo e perderemos uma boa oportunidade de melhorar a reputação de nosso hotel. Temos que pensar em alternativas. Quem poderia ser nosso parceiro nessa empreitada?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

[execução]

- **Contexto:** “A cidade está crescendo, mas não podemos parar agora. Os turistas já chegaram e parece que vem chuva por aí. Se não podem aproveitar nossos rios, o que podemos fazer para entretê-los e persuadir a ficar? Temos que oferecer boas atrações!”



1.4

Quarto Encontro

- *Você viu o que aconteceu?! – disse Marcos ao chegar correndo na agência.*
 - *Não. O que houve?! – perguntou Fátima, assustada.*
 - *Liga a televisão! – disse Marcos, já correndo para ligar o aparelho.*
 - *Oh, céus! Uma forte chuva, e logo na cidade para onde nossa excursão foi! – disse Fátima, boquiaberta.*
 - *Sim, que horrível! Toda programação que fizemos, para que eles aproveitassem ao máximo as belezas naturais daquela cidade, ficou comprometida! Será que vai ficar assim por muitos dias? Vou consultar a previsão do tempo para os próximos dias.*
 - *Vou contatar o guia do grupo e sugerir que fale com alguns parceiros na cidade e, juntos, possam encontrar a melhor solução. Felizmente temos reservas para reembolsar aqueles que porventura desejem cancelar a excursão e voltar para casa.*
 - *Você sempre pensa em tudo. Eu sempre achei você meio pessimista, mas hoje o seu lema “mais vale prevenir do que remediar” valeu a pena!*
- Imprevistos acontecem. Nesses momentos, poder contar com uma reserva de dinheiro é sempre importante. Mais vale prevenir do que remediar.*
- *Marcos, pensando bem, acho que nós devíamos entrar em contato com todos os parceiros na cidade da excursão e, juntos, reelaborarmos a programação para os nossos clientes – disse Fátima.*
 - *É uma possibilidade, Fátima. Mas fique tranquila, a previsão para os próximos dias é animadora. Estou confiante de que essa chuva não será por muito tempo!*
 - *Viva a previsão do tempo, mas ficarei mais tranquila se conseguirmos falar com nossos parceiros na cidade!*

Pisca-Alerta!

Imediatismo: é pensar só no agora sem se preocupar com suas consequências ou com o preço a pagar no futuro. Esse é um erro que se comete muitas vezes quando se tomam decisões importantes sem parar para pensar, como por exemplo as compras feitas por impulso ou quando se começa um trabalho sem planejá-lo antes. Nesses casos, as falhas na execução por imprevistos podem pôr tudo a perder. Felizmente não foi o caso de Fátima e Marcos, que fizeram uma reserva justamente para poderem usar em situações como a que estão enfrentando. Eles se preveniram contra possíveis emergências. Mas é possível prever o imprevisto? Bom, pode-se tentar imaginar tudo o que poderia dar errado em um projeto e o que fazer se isso acontecer. Essa atitude já ajuda bastante, pois evita o pânico diante do inesperado. Ou, como dizem alguns especialistas, “pânico é não saber o que fazer quando algo acontece”.

Uma reserva em dinheiro, investimentos e seguros são meios de se obterem recursos financeiros que ajudam a ressarcir danos e lidar com emergências.

Viés de disponibilidade: a gente imagina os cenários que já estão presentes na cabeça e não todos os que poderiam acontecer. A nossa imaginação é limitada pelo que conhecemos e pelo que conseguimos lembrar. Por isso, alguns cenários ficam mais presentes, porque fazem sentido para nós. Observe que, na história, Gabriela pensou em chuva estragando a viagem, mas não em assalto ou queimada, essas coisas não seriam possíveis para ela.

Da mesma forma, Aluízio teme que ele e Rosário se percam, mas não que eles possam ser assaltados. Uma maneira de contornar esse viés é juntar várias pessoas para imaginarem os diferentes cenários.



Risco: é a possibilidade de que um evento ruim aconteça. Em Educação Financeira podemos dizer que o risco é um evento futuro e incerto, de natureza súbita e imprevista, independente da vontade da pessoa, cuja ocorrência pode provocar prejuízos de natureza econômica. Ou seja, você pode perder dinheiro ou bens. Viver em grupos em que todos se ajudam como famílias ou comunidades é uma forma de enfrentar essas ameaças. As estratégias criadas, na história, para se proteger foram muitas, como buscar antecipar os riscos e planejar meios de evitá-los, guardar dinheiro todo mês para ter uma reserva que possa ser investida e usada em uma emergência, fazer um seguro, fazer um plano de previdência privada, dentre outras. *Lembre-se: os investimentos financeiros trabalham dentro da relação risco X retorno, a qual diz que quanto maior for a chance de ganho (retorno), maior é a chance de perda dos recursos investidos (risco). Os investimentos que possuem uma maior expectativa de retorno 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!*

A partir de agora, o seu grupo poderá adquirir uma proteção para o seu agente 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 provocada por uma ou mais recusas.

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

Por exemplo, a Secretaria Municipal de Turismo adquire uma proteção tipo 1 que tem o valor de 1 ponto. O saldo de seu orçamento, que estava em 80 pontos, cai para 79 pontos. A secretaria tem sua primeira proposta aceita e a segunda também. Porém, a terceira proposta da secretaria resulta em uma encomenda pedida pelo comércio que depois é recusada por eles. Normalmente, a secretaria perderia 2 pontos diante dessa situação, mas ela usa sua proteção e não perde os pontos. No entanto, como adquiriu uma proteção tipo 1, só pode fazer isso uma vez neste encontro. Se a próxima proposta também resultar numa encomenda que for recusada, ela perderá os 2 pontos.

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 encontro seguinte, terá que readquiri-la. Por isso, pensem com cuidado. Agora, a cada encontro há a opção de adquirir ou não uma proteção.

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



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Forte chuva! Essa não! O que faremos? Toda a programação que seria ao ar livre está comprometida! Ficar dentro do quarto do hotel ninguém merece! Deve haver alguma alternativa nesta cidade, só precisamos de calma!”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “É muito azar! Logo agora que tudo estava indo tão bem. Mas não vamos desistir facilmente. Deve haver algum jeito de salvar o que resta da viagem. Podemos procurar novos programas, e certamente nossos parceiros vão nos ajudar. Quem o fizer poderá contar conosco da próxima vez!”



BANCO

[recepção]

- **Contexto:** “A situação ficou muito difícil para a cidade com essa chuva forte. Todos têm que agir rapidamente para resolver o problema, persuadir os turistas a ficarem na cidade e voltarem ano que vem. Há uma oportunidade de mercado e temos que aproveitar. O que podemos fazer? Linhas de empréstimo e financiamento com juros baixos? Investimentos? Como ajudar nossos parceiros?”



FINANCEIRA

[recepção]

- **Contexto:** “Essa não! O tempo, em vez de ajudar, resolveu atrapalhar! Nossos clientes certamente vão passar por problemas. Precisamos de um local bem situado para atendê-los e ajudar nossos parceiros a oferecerem seus produtos e serviços para pagamento a prazo, de forma atrativa para os clientes deles.”



AGÊNCIA DE VIAGENS

[empréstimo]

- **Contexto:** “Temos que salvar a excursão de nossos clientes, oferecendo uma nova programação, com opções bem bacanas, mas em lugares protegidos da chuva. Como? Precisamos procurar nossos parceiros e, juntos, estudarmos todas as possibilidades!”



COMÉRCIO LOCAL

[empréstimo]

- **Contexto:** “Essa chuva não estava no programa. Vamos precisar de recursos para manter nosso negócio e um jeito de atrair os clientes que estão na cidade. Senão, os turistas vão todos embora e ficaremos com um prejuízo enorme. O que podemos fazer? Certamente outras pessoas estão com problemas parecidos com o nosso.”

**HOTEL**

[execução]

- **Contexto:** “Nossa! Essa chuva pode estragar tudo. Adeus banhos de rio e passeios a cavalo. Temos que incrementar os programas dentro do hotel, criar eventos interessantes; senão, os turistas irão embora e não voltarão ano que vem. Outras pessoas devem estar com problemas parecidos. Vamos buscar parcerias para enfrentarmos juntos essa situação!”

**SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO**

[execução]

- **Contexto:** “Que chuva terrível! Se não pensarmos em algo logo, a reputação da cidade vai literalmente por água abaixo. O que podemos fazer para deixar os turistas que estão na cidade satisfeitos ou pelo menos dispostos a voltar ano que vem? Temos que fazer bons acordos!”





Quinto Encontro

– *Você devia jogar pingue-pongue nas olimpíadas!* – reclamou Gabriela, frustrada.

Maurício riu:

– *Você que não aceita perder. Eu não fiquei reclamando no rio.*

– *Bom, eu não quero perder uma quinta vez. Vamos pegar a Patrícia para o lanche?*

O casal sai conversando feliz; no meio do caminho, Gabriela para e fala baixinho:

– *Tenho que confessar uma coisa: eu gastei demais.*

– *Como assim?*

– *Ah, você sabe como é. Eu comprei uma lembrança aqui por trinta reais, depois outra ali por vinte reais, depois comprei vários doces típicos, uma camisa linda. A cada compra eu pensava: “Ah, são só quinze reais ou vinte reais”, só que hoje de manhã quando eu somei os recibos...*

– *Deu um dinheirão!*

– *Pois é...*

Mais tarde, depois de fazer as contas, Maurício resmunga:

– *Com as suas compras e os passeios que eu fiz, nós gastamos demais. Devíamos ter tomado conta um do outro. Agora vai ficar mais difícil comprar o computador que estou precisando para o meu trabalho. Mas, com o dinheiro daquele serviço extra que fiz, deve dar.*

– *Mas você não tem certeza de que vai receber mês que vem. É melhor comprar o computador a prazo, pagando em parcelas mensais.*

– *As parcelas têm juros embutidos, é um financiamento. Se eu comprar à vista, devo conseguir um desconto!*

- *Mas, se você não receber o dinheiro do serviço extra e pagar o computador à vista, as contas não vão fechar. Aí vamos precisar pegar um empréstimo para pagar as despesas da casa, e os juros vão ser mais altos ainda.*
- *Tem razão. E agora? O que a gente faz?*



Em outra excursão, Aluízio e Rosário fazem planos para o final da viagem.

- *Ah, como eu gostaria de ir nesse passeio. É o último da excursão!* – suspirou Rosário.
 - *E por que não vai?*
 - *Não temos dinheiro para isso, Aluízio. Também não vou usar o cartão de crédito e ficar endividada. Nós temos um orçamento a seguir!*
 - *Não esqueça que o vencimento do cartão de crédito cai três dias depois de resgatarmos o rendimento daquele nosso investimento de longo prazo. Podemos usar esse dinheiro para pagar o cartão de crédito à vista e evitar juros.*
 - *É mesmo! Aquele investimento vence semana que vem. Nossa, tinha me esquecido disso!*
 - *É um investimento de longo prazo, por isso eu tenho tudo anotado direitinho. Você pode ir nesse passeio que você tanto quer. É só não exagerar e continuar guardando a nossa quantia de sempre todo mês que a gente repõe esse dinheiro em quatro meses.*
- Rosário deu um beijo em Aluízio e foi se aprontar para o passeio.*

Novo rodízio

Antes de qualquer coisa, é hora de fazer um novo rodízio. Isso mesmo, como foi feito no 3º encontro, os grupos devem assumir agora o papel de agente de um perfil com o qual ainda não tenham participado. Chegou o momento de ver a dinâmica da história por outro ângulo e compreender melhor os diferentes interesses e objetivos nela envolvidos.

Basta seguir as regras explicadas no 3º encontro para ajustar os saldos dos orçamentos e pegar um item equivalente ao que já possuem e a nova titulação correspondente. Não se esqueçam de decidir o foco do seu novo agente antes de adquirirem o item e interagirem com os demais grupos. Vocês devem observar quais títulos já alcançaram e quais estão ao seu alcance.

É interessante agora observarem os itens 6 e 7, que trazem benefícios para determinados parceiros. Por exemplo, o item 6 do agente “Primeiro Grupo de Turistas” é o “Cartão de Milhagem” o qual triplica os pontos obtidos em qualquer jogada, beneficiando ainda o agente “Agência de Turismo”, que também receberá 50% dos pontos obtidos. Com este item, se o agente “Primeiro Grupo de Turistas” tiver uma proposta de exigência aceita, ele receberá 12 pontos ao invés dos 4 pontos normais, e o agente “Agência de Viagens” receberá 6 pontos. Esse é um elemento que pode ser muito importante nas negociações com esse agente.

Pisca-Alerta!

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

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

Falta de atenção aos pequenos valores: as pessoas em geral não prestam atenção nos pequenos gastos, mas, somados, eles podem acumular grandes quantias. Muitas vezes o erro só é percebido quando esse dinheiro faz falta para algo importante.

Financiamento X Empréstimo

Os financiamentos geralmente 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. Por exemplo, se Maurício fizer um financiamento para comprar o computador e não pagar as parcelas devidas, a loja pode reaver o computador para tentar diminuir seu prejuízo.

Empréstimos não têm essa associação, e a instituição financeira pode ter maior dificuldade em recuperar o recurso que emprestou. Novamente, se Maurício pegar um empréstimo para pagar as contas da casa e não puder quitar as prestações devidas, o banco ou a financeira não tem um bem que possa reaver imediatamente para tentar diminuir seu prejuízo. O processo para a instituição financeira se torna mais lento e difícil com o risco de ela não conseguir recuperar nem o principal que emprestou. Por isso, o risco de um empréstimo normalmente é considerado maior que o de um financiamento; portanto, os juros em geral também são mais altos.

Além disso, financiamentos podem estar ligados a um bom planejamento financeiro. Seria o caso do exemplo de Maurício e Gabriela. Se ele comprar o computador à vista e depois pegar um empréstimo para pagar as contas da casa porque não recebeu um dinheiro com o qual estava contando, é sinal de que planejou mal. Provavelmente seria mais adequado usar a verba disponível para pagar as contas da casa e financiar o computador.

Imagine que, se comprar à vista o computador, Maurício pague R\$ 1.200,00 à vista ou 10 parcelas de R\$ 132,00, o que dá uma despesa total de R\$ 1.320,00. Se ele recebeu o dinheiro com o qual estava contando, pôde comprar à vista e economizar R\$ 120,00. Por outro lado, suponha que ele não recebeu o dinheiro com o qual contava e tenha que fazer um empréstimo de R\$ 1.200,00 para pagar em 10 prestações de R\$ 146,40. Nesse caso, ele terá um gasto final de R\$ 1.464,00, ou seja, R\$ 144,00 a mais do que se tivesse feito o financiamento para comprar o computador.

	Compra de computador à vista	Compra de computador financiado
Despesa no mês	R\$ 1.200,00	R\$ 132,00
Maurício recebe a receita prevista	Não faz empréstimo	Não faz empréstimo
Resultado	Economia de R\$ 120,00 (10%) em relação ao financiamento	Gasto a mais de R\$ 120,00 (10%) em relação a comprar à vista
Maurício não recebe a receita prevista	Empréstimo de R\$ 1.200,00 a ser pago em 10 prestações de R\$ 146,40	Não faz empréstimo
Resultado	Gasto a mais de R\$ 144,00 em relação ao financiamento (10,9%)	Economia de R\$ 144,00 (10,9%) em relação ao empréstimo

Outro exemplo: comprar um carro financiado para que possa começar logo a trabalhar como taxista pode fazer sentido.

Empréstimos podem ser necessários em diferentes circunstâncias, como, por exemplo, para fazer frente a uma emergência como um conserto urgente na casa, a compra de remédios para uma pessoa doente, aproveitar uma chance única de fazer uma viagem importante etc. Nesses casos, a pessoa deve estar pronta para arcar com os juros mais altos e planejar como irá gerenciar seu orçamento até conseguir quitar o empréstimo.

Microcrédito

O nosso país ainda enfrenta muitas desigualdades sociais. Poucas pessoas têm boa renda, enquanto muitas têm uma renda ainda bastante baixa. Um dos caminhos para resolver esse problema passa pelo acesso dos pobres ao sistema financeiro nacional, o que inclui a conta-corrente, conta de poupança e crédito. Para atender essa população, surgiu o conceito de microfinanças, dentro do qual se insere o de microcrédito produtivo, além dos que começam a ser também oferecidos como microsseguros.

Microfinanças: prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda que tradicionalmente não tem acesso a eles. Inclui, portanto, financiamento ao consumo, seguros, opções de investimento para a poupança etc.

Microcrédito Produtivo Orientado: fornece apenas crédito para microempreendedores. Não financia o consumo. O crédito é usado para a pessoa abrir seu negócio e buscar melhorar de vida. O microcrédito permite que muitas pessoas levem avante seus sonhos e projetos, tendo acesso ao crédito que lhes possibilita abrir seu negócio e/ou se capacitar profissionalmente. O acesso ao crédito, financiamentos ou empréstimos é

mais fácil do que nas instituições financeiras tradicionais. Porém os valores concedidos são mais baixos, por se tratar de uma iniciativa voltada para os mais pobres.

Os Juros

Muitas pessoas quando precisam de recursos financeiros tomam dinheiro emprestado de instituições como bancos ou financeiras. Porém, há um preço a pagar pelo uso do dinheiro: a taxa de juros.

Um empréstimo resulta no pagamento do principal, a quantia que foi pega emprestada, mais a taxa de juros determinada. Essa devolução normalmente é feita em parcelas. Ou seja, a pessoa terá de pagar mais do que pegou emprestado.

As taxas de juros são normalmente expressas em percentagens mensais ou anuais. Os juros podem ser simples, incidindo apenas sobre o principal, uma única vez, ou compostos, incidindo, a cada período, sobre principal mais os juros.

Por exemplo, se você pegou um empréstimo de R\$1.200,00 com juros de 8% ao mês e resolve quitar sua dívida no mês seguinte, precisará devolver R\$1.296,00 [1.200,00 + (1.200,00 x 8%)], para um único mês não há diferença entre juros simples e compostos. Neste caso, o principal foi de R\$ 1.200,00 e os juros, de R\$ 96,00. Agora, vejamos o que acontece pagando a dívida após 4 meses nos sistemas de juros simples e de juros compostos.

	Juros Simples	Juros Compostos
Fórmula	$J = P \times (1 + (i \times n))$	$J = P \times (1+i)^n$
Principal	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
1º mês	$J = 1200 \times (1 + (8/100 \times 1)) = 1296,00$ $J = 1296 - 1200 = 96,00$	$J = 1200,00 \times (1+(8/100))^1 = 1296,00$ $J = 1296,00 - 1200,00 = 96,00$
2º mês	$J = 1200 \times (1 + (8/100 \times 2)) = 1392,00$ $J = 1392,00 - 1296,00 = 96,00$	$J = 1200,00 \times (1+(8/100))^2 = 1399,68$ $J = 1399,68 - 1296,00 = 103,68$
3º mês	$J = 1200 \times (1 + (8/100 \times 3)) = 1488,00$ $J = 1488,00 - 1392,00 = 96,00$	$J = 1200,00 \times (1+(8/100))^3 = 1511,65$ $J = 1511,65 - 1399,68 = 111,97$
4º mês	$J = 1200 \times (1 + (8/100 \times 4)) = 1584,00$ $J = 1584,00 - 1488,00 = 96,00$	$J = 1200,00 \times (1+(8/100))^4 = 1632,59$ $J = 1632,59 - 1511,65 = 120,94$
Total juros pagos	Total = J - P = 1584,00 - 1200 = 384,00	Total = J - P = 1632,59 - 1200,00 = 432,59

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).

Da mesma forma, muitas pessoas quando fazem compras olham apenas para o valor da parcela a ser paga mensalmente, sem somá-las. Por exemplo, querem adquirir um tênis que custa R\$ 200,00 na loja e fazem a compra a prazo, pagando seis parcelas de R\$ 40,00. Pensam "Ah, são só R\$ 40,00 por mês." Mas se somassem a parcela, perceberiam que vão acabar pagando R\$ 240,00 (40 X 6) por um tênis que à vista custaria R\$ 200,00 (ou até menos se conseguissem um desconto para pagamento à vista). São R\$ 40,00 só de juros!

Nas fórmulas ao lado J são os juros devidos; P é o principal, o valor pego emprestado; i é a taxa de juros por período, n é o número de períodos em que incorrem os juros.

Nos juros simples a taxa de juros é aplicada apenas ao valor inicial. Desse modo, os valores obtidos com a incidência da taxa de juros não são incorporados ao capital inicial. Nos juros compostos, incorpora-se o juro calculado anteriormente ao montante e, em seguida, aplica-se novamente o juro, havendo dessa forma juros sobre juros.

As prestações de um empréstimo com juros compostos podem ser fixas. Assim, elas trazem embutidas o valor dos juros para o número de parcelas e a taxa de juros combinada. Normalmente elas são calculadas com o uso de uma calculadora financeira. Há alguns sites que tem calculadoras gratuitas. Para aqueles que desejarem simular financiamentos, vale visitar o sítio do Banco Central acessando pelo endereço: <http://www.bcb.gov.br/?calculadora>

A fórmula para esse tipo de financiamento com juros compostos é:

Cálculo com juros compostos e capitalização mensal.

$$q_0 = \frac{1 - (1 + j)^{-n}}{j} p$$

Onde:

n = Número de meses

j = Taxa de juros mensal

p = Valor da prestação

q_0 = Valor financiado

Vejam os quanto ficariam as prestações de um financiamento no valor de R\$ 1.200,00 por quatro meses a um taxa de juros de 8% ao mês.

Ou seja:

$$n = 4 \quad j = 8 \quad q_0 = 1.200,00$$

No nosso exemplo a pessoa tomadora do empréstimo não pagou uma entrada, financiando todo o principal de R\$ 1.200,00

Usando a calculadora do sítio do Banco Central colocado acima, vemos que serão devidas 4 prestações fixas de R\$ 362,30. Assim, a pessoa terá feito um financiamento de R\$ 1.200,00 e pagará R\$ 1.449,20 (362,30 X 4).

Os juros devidos foram então de R\$ 249,20. Note que aqui se pagou menos juros que no exemplo apresentado porque a dívida foi sendo reduzida mês a mês com o pagamento das prestações.

Já, quem investe dinheiro, recebe juros em cima do montante aplicado. Os investimentos financeiros disponíveis no mercado que remuneram via juros normalmente trabalham com juros compostos. Isso significa que se o dinheiro for mantido aplicado, os juros do mês seguinte incidem sobre novo montante (aplicação do mês anterior mais os juros recebidos) havendo então juros sobre juros a favor do investidor. Você pode fazer simulações usando a calculadora disponível para isso no sítio do Banco Central em: <http://www.bcb.gov.br/?calculadora>



Por que se cobram ou pagam juros?

O dinheiro é um bem, um patrimônio que as pessoas possuem, por isso, pode-se imaginar que pegar dinheiro emprestado é como alugar uma casa. A pessoa que é dona da casa fica sem poder usá-la enquanto o inquilino estiver morando lá; logo, deve receber um aluguel para ser compensada por isso. Por outro lado, quem está morando na casa precisou tomar um recurso emprestado, a casa, e deve pagar por isso; é o aluguel. Do mesmo modo, quando uma pessoa deixa seu dinheiro investido no banco, abre mão de gastá-lo. Por isso, o banco a remunera, pagando-lhe juros. Já uma pessoa que pega dinheiro emprestado compensa financeiramente as pessoas e o banco que o cederam a ela, pagando juros à instituição, que ficará com uma parte para arcar com suas despesas, compor seus lucros e com a outra parte pagar juros aos investidores. Aliás, para quem não sabe, as taxas de juros são normalmente expressas em percentagens mensais ou anuais.

A partir deste encontro, entra em vigor uma nova regra com o professor: empréstimos de pontos. O financiamento está atrelado a um bem; no nosso caso, à aquisição de itens; já o empréstimo, como nós vimos, não tem essa obrigação. Justamente por isso, os juros em geral são mais altos.

A regra é parecida com a do financiamento, pois os pontos têm que ser comprados em lotes de 10, mas os juros são mais altos. A taxa agora é de 20%.

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

Do mesmo modo que foi feito no financiamento, os grupos podem optar por pagar metade do principal ao final deste encontro e o resto no próximo. Mas, neste caso, os juros incidirão sobre o saldo faltante (metade do principal + juros devidos) e o valor devido será arredondado. Pensem bem antes de tomarem um empréstimo.

Chegou o momento de interagir. Vamos lá!

Apresentação do contexto narrativo por grupo:



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “A enchente acabou não sendo tão ruim quanto havíamos pensado. A viagem está quase no fim, e o que podemos fazer para aproveitar bem os últimos dias? Não podemos perder nosso foco.”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Nossa! Como o tempo voa! Está quase na hora de voltar para casa. Temos que aproveitar bem esses últimos dias. Vamos verificar as melhores ofertas sem perder nosso foco!”



BANCO

[recepção]

- **Contexto:** “Nossos parceiros devem estar fazendo de tudo para aproveitar bem esse final de temporada turística, e nós com certeza podemos oferecer produtos financeiros adequados. Vamos procurá-los e oferecer nossos serviços. Temos que movimentar os investimentos na cidade!”



FINANCEIRA

[recepção]

- **Contexto:** “Os turistas já estão prestes a ir embora. É tempo das últimas compras e, quem sabe, já fazer as reservas de passagem e hospedagem para o ano que vem. Podemos ajudar nossos clientes a oferecer ótimos pacotes, com juros competitivos para quem desejar fazer compras parceladas. Vamos falar com eles!”



AGÊNCIA DE VIAGENS

[empréstimo]

- **Contexto:** “Conseguimos salvar a excursão e agora é só garantir que nossos clientes se divirtam antes de trazê-los de volta para casa. O que podemos oferecer de interessante para eles nesses últimos dias de férias?”



COMÉRCIO LOCAL

[empréstimo]

- **Contexto:** “A alta temporada está acabando, são os últimos dias para fazermos os melhores negócios do ano. Vamos procurar boas parcerias para aproveitar esses últimos dias e oferecer os melhores pacotes do mercado!”



HOTEL

[execução]

- **Contexto:** “Estamos chegando aos últimos dias e temos que tomar muito cuidado para não estragar tudo agora. A última impressão é tão importante quanto a primeira! Vamos tornar esses últimos dias especiais para nossos hóspedes! Com quem podemos contar?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

[execução]

- **Contexto:** “Os turistas logo estarão voltando para casa; é nossa última chance de causar uma boa impressão. Temos que pensar em algo para impressioná-los para que voltem no próximo ano e/ou recomendem nossa cidade a seus parentes e amigos. Tem que ser algo especial. Nós precisamos conversar com as demais pessoas que trabalham com turismo em nossa cidade.”



1.6

Sexto Encontro

Fátima arrumava os papéis na sala. Está cansada, mas satisfeita com a sensação do dever cumprido. Marcos aproveitava para rever os últimos arquivos no computador. Finalmente, os dois sentaram-se para desfrutar de dois saborosos cafezinhos.

– Ainda bem que acabamos cedo hoje. Amanhã vou levar meu filho ao posto de saúde para ser vacinado – comentou Marcos.

– Eu levei minha filha anteontem. Depois do sufoco que a gente passou, preciso de uns dias de folga.

– Nem me fale.

Fátima se levanta, pega a bolsa e vai até a porta. Ela para e comenta:

– Segunda-feira nós temos que fazer o planejamento tributário. Mês que vem temos impostos para pagar, lembra?

– Impostos, taxas, tributos. Detesto isso. Se pudesse, não pagava impostos – resmungou Marcos.

– Ué? De onde você acha que vem o dinheiro para as vacinas nos postos de saúde?

Os governos federal, estaduais e municipais prestam diversos serviços à população, tais como defesa nacional, saúde e educação públicas, preservação de espaços públicos como praças e parques, campanhas nacionais de vacinação, bombeiros e defesa civil, iluminação pública, dentre outros. Tudo isso tem um custo de material, equipamentos e pessoal que precisa ser pago, e a principal fonte de receita, de entrada de recursos, dos governos são os tributos.

Os principais tributos são os impostos, as taxas e as contribuições.

Os impostos são tributos “impostos” pelo governo para garantir o bem-estar público. Eles não têm uma vinculação necessária, ou seja, o governo pode usá-los para o fim

Pisca-Alerta!

Muitas pessoas se sentem incomodadas quando ficam sabendo que estão pagando tanto imposto. Isso acontece porque elas sentem o dinheiro pago em impostos como se fosse uma perda, o que não é verdade, como se vê no exemplo das vacinas. Para evitar essa sensação é importante ter noção da contrapartida dos tributos e fiscalizá-la. Saber a finalidade dos tributos, e que eles são a principal fonte de recursos dos governos para que possam prestar serviços à população, como saúde, educação e segurança públicas, traz uma sensação bem diferente. Inclusive para se poder cobrar mais adequadamente a qualidade desses serviços.

Aversão à perda: *é o que faz com que seja mais difícil gastar uma nota de R\$ 20,00 do que dez notas de R\$ 2,00. Nós sentimos mais o gasto quando usamos a nota grande. Da mesma forma, é mais comum as pessoas gastarem demais usando o cartão de crédito do que o dinheiro. Ver o dinheiro indo embora no gasto e o quanto sobrou na carteira faz toda a diferença.*

que julgar mais adequado: manter as Forças Armadas, recuperar prédios públicos, pagar os salários de servidores etc.

Os impostos podem ser diretos ou indiretos. Os indiretos estão embutidos nos preços dos produtos ou serviços; por isso nós os pagamos indiretamente quando compramos alguma coisa ou contratamos um serviço. O Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) é um exemplo. Nesse caso, o percentual do imposto não varia de acordo com a renda da pessoa, como acontece com o Imposto de Renda, que é um exemplo de imposto direto, porque incide direto sobre a renda. No

caso do Imposto de Renda, ele é proporcional: quanto maior a renda, mais a pessoa paga; já as pessoas de renda mais baixa pouco pagam ou são isentas. O Imposto de Renda ainda permite alguns descontos. O IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) é pago pelas pessoas que moram em casas ou apartamentos nas cidades.



ICMS (Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação): é o mais importante tributo cobrado pelos estados que incide sobre cada etapa da circulação de todo tipo de mercadoria e de alguns serviços. Em cada uma das etapas, deve haver a emissão de nota ou cupom fiscal. O imposto também incide sobre serviços de transporte interestadual e intermunicipal, de comunicações e de energia elétrica, entre outros. Na maioria dos casos, as empresas repassam esse imposto ao consumidor, embutindo-o nos preços dos produtos. As mercadorias normalmente são tributadas de acordo com sua importância. Assim, para produtos básicos, como o arroz e o feijão, o ICMS cobrado é menor do que no caso de produtos supérfluos, como cigarros, bebidas alcoólicas e perfumes.

IPTU (Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana): é um imposto municipal que as pessoas pagam pelo imóvel que possuem como proprietárias.

As taxas por sua vez têm uma vinculação a um fim específico, como, por exemplo, a prestação de um serviço público necessário para a população, quer esteja sendo usado no momento, quer não. Por exemplo, a taxa de incêndio dá sustento ao serviço do Corpo de Bombeiros que está sempre à nossa disposição para se um dia viermos a precisar dele.

As taxas estão relacionadas à fiscalização e a licenciamentos em geral e se organizam em “competências”, em níveis federal, estadual, municipal ou distrital. Portanto, só o município pode cobrar taxas de competência municipal e assim por diante.

Existem ainda as contribuições de melhoria e as contribuições sociais. Contribuição de melhoria é quando o governo faz uma obra que valoriza os imóveis de um local. As pessoas têm de pagar algum valor para o governo. Imagine que o governo municipal aproveite um terreno vazio para construir um parque e uma quadra de esportes. A obra beneficiará toda a população, mas também pode valorizar as residências próximas ao novo parque, gerando um benefício adicional para os proprietários. Os moradores verão seus imóveis subir de valor graças a essa obra. Por isso, a contribuição é vinculada, porque a sua cobrança se destina a cobrir, pelo menos parcialmente, os custos da obra. Não é de qualquer obra que a contribuição pode ser cobrada. Para tanto, ela deve ser instituída por lei. E isso ocorre apenas se gerar valorização do imóvel.

A contribuição social pode ser de vários tipos. A mais conhecida delas é a utilizada para custeio da seguridade social, ou seja, a saúde, a previdência e a assistência social.

É importante saber que existem leis que impõem limites ao poder dos governos de estabelecer tributos e para garantir que o dinheiro arrecadado seja bem administrado. A Receita Federal tem um site interessante sobre tributos:

<http://leaozinho.receita.fazenda.gov.br/>

<http://leaozinho.receita.fazenda.gov.br/pnef/default.htm>

Pisca-Alerta!

Avaliação subjetiva de valor e eventos passados:

trata-se da distorção do valor que damos a coisas do passado e o valor que elas tiveram. Primeiro, ficamos muito presos ao passado recente, lembrando mais do que nos aconteceu essa semana do que há 10 anos. Fazemos essas distorções contrastando coisas. Podemos não nos lembrar de benefícios se eles foram introduzidos há mais tempo, pois os incorporamos com rapidez, mas sentimos muito se eles forem retirados. Por isso, se torna mais difícil ainda avaliar os benefícios dos impostos. Muitas vezes não nos lembramos de quando recorremos à vacinação pública ou quando os bombeiros nos prestaram auxílio, por exemplo, mas reclamamos de filas em repartições públicas.

Chegamos ao último encontro de nossa atividade em sala! É preciso fazer um balanço do que foi feito e pensar no futuro. Como já foi dito, o que é vivenciado no presente em boa parte resulta de decisões tomadas no passado, e o futuro é construído hoje.

Cada grupo de jogadores deve fazer uma análise de suas propostas, as estratégias que geraram bons resultados e as que não foram positivas, para planejar melhor suas ações nesse último encontro. É a última oportunidade para fazer boas negociações e alavancar os resultados. Os grupos que pegaram empréstimos e financiamentos também devem quitá-los neste encontro.

Apresentação do contexto narrativo por grupo:



PRIMEIRO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “A viagem foi ótima. Agora é hora de fazer o balanço do que conseguimos e começar a planejar a próxima!”



SEGUNDO GRUPO DE TURISTAS

[participação]

- **Contexto:** “Foi demais! Precisamos repetir ano que vem. Vamos estudar bem nossas opções e fechar já um pacote.”



BANCO

[recepção]

- **Contexto:** “É semeando bem hoje que se colhe bem amanhã. Vamos ajudar nossos parceiros com seus planos para o futuro oferecendo nossos serviços. O que será melhor? Linhas de financiamento, investimentos de longo prazo ou ambos?”

**FINANCEIRA**

[recepção]

- **Contexto:** “O ano foi muito produtivo, trabalhamos bastante! Agora é o momento de planejar para que o próximo ano seja ainda melhor. Vamos conversar com nossos parceiros e trabalhar juntos para isso!”

**AGÊNCIA DE VIAGENS**

[empréstimo]

- **Contexto:** “Ufa! Conseguimos nos sair bem este ano. Agora é fazer os planejamentos e as parcerias para o ano que vem ser ainda melhor!”

**COMÉRCIO LOCAL**

[empréstimo]

- **Contexto:** “Fizemos o melhor que pudemos para aproveitar esta temporada. Valeu a pena. Mas quem fica parado é poste; vamos arregaçar as mangas e já preparar o próximo ano!”

**HOTEL**

[execução]

- **Contexto:** Nossos hóspedes aproveitaram bem a estada, mas precisamos persuadi-los a voltar a se hospedar conosco e nos recomendar aos seus amigos. O ano que vem não pode ser igual ao que passou. O que podemos fazer de novo?”



SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO

[execução]

- **Contexto:** “Apesar da forte chuva, creio que a cidade conseguiu aproveitar bem o seu potencial turístico. Vamos agir para ajudar as pessoas do setor a fazerem acordos e desenvolver cada vez mais o turismo em nossa cidade.”

Este é o momento da última regra a ser aplicada aos orçamentos: tributos.

Cada grupo começou seu orçamento com um saldo inicial de 50 pontos e deve subtrair de seu orçamento um imposto equivalente a 10% do lucro obtido ao longo dos encontros. Para calcular o lucro, basta subtrair 50 do valor atual do orçamento; em seguida deve-se calcular o imposto que corresponde a 10% do lucro encontrado. Veja o exemplo.

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

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





Fechamento da Dinâmica

Terminamos os encontros com a dinâmica de interações em sala. Todos os grupos fizeram suas negociações e colheram os frutos delas. Vimos então que o setor de turismo, como qualquer um da economia, envolve diferentes agentes, cada um com seus objetivos e focos, sendo possível que façam bons acordos entre si.

Os grupos tomaram diversas decisões e fizeram preparativos ao longo dos encontros. Agora é hora de checar o orçamento, fazer um balanço da entrada de recursos (receita) e dos gastos realizados (despesas). Vocês devem verificar o retorno de seus itens para o orçamento e se têm direito a pontos extras por terem adquirido itens coerentes com o foco escolhido para o agente com o qual participaram nesta última fase. Este é um momento muito importante, façam suas contas com calma, revejam o andamento do grupo ao longo dos diferentes encontros e tirem suas dúvidas com seu professor.

Rever o orçamento, comparar o que foi planejado com o realizado é importante para detectar erros e acertos, assumindo nossas responsabilidades para poder melhorar cada vez mais.

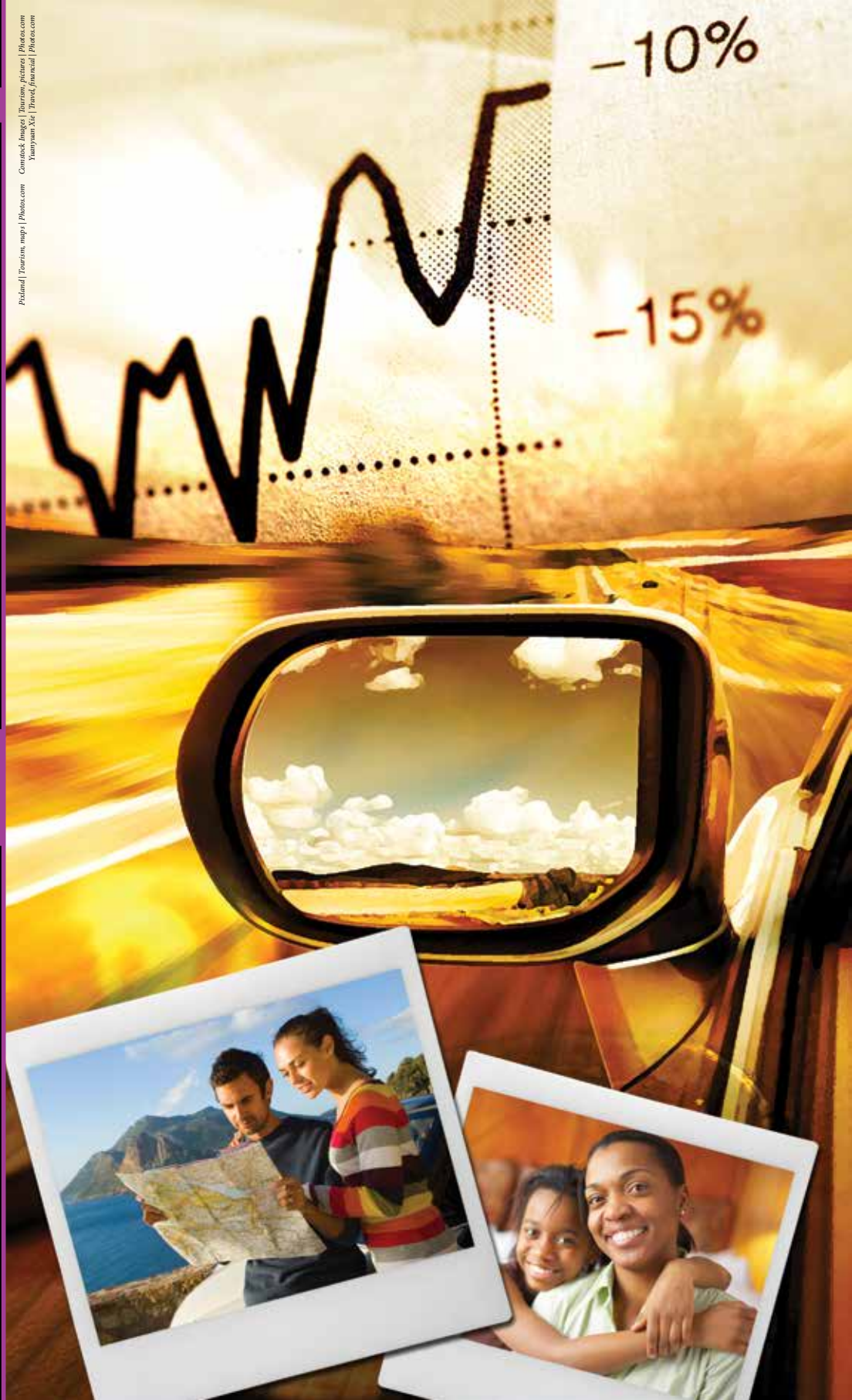
E como foi a interação para vocês? As estratégias do seu grupo funcionaram? Agora, vocês podem avaliar se o que decidiram deu certo. Qual estratégia funcionou melhor? Cooperação ou Competição? Como foi a experiência de participar da atividade com 3 agentes diferentes? Os dois rodízios ajudaram vocês a ter uma visão melhor do conjunto de agentes?

Aproveite este momento para trocar experiências com os colegas de seu grupo e de outros também. 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? Os rodízios afetaram o modo como vocês conduziram as negociações? Notaram diferenças entre o modo como vocês conduziram um agente e como outros grupos o fizeram?

Reflitam sobre tudo o que vivenciaram e ouviram. Depois, escrevam um relato sobre a atividade, destacando o que aprenderam e apresentando sugestões para o ano que vem.

2

Pictland | Tourism, maps | Photos.com
Comstock Images | Tourism, pictures | Photos.com
Yuanjun Xu | Travel, financial | Photos.com



2ª Atividade

PONDO O PÉ NA ESTRADA!

Agora, vamos fazer uma coisa diferente. Vocês conheceram um pouco como funciona o setor de turismo e como se gerencia um orçamento. Que tal, agora, planejar uma viagem para as suas férias?

É hora de aplicar na prática o que aprenderam nos encontros em sala. Vamos planejar para poder botar o pé na estrada!

A viagem não precisa ser para longe. O importante é ser divertido para todos e viável financeiramente. Pode ser uma excursão em grupo, uma viagem com a família, o que for mais interessante para todos.

Talvez você já tenha uma viagem planejada para as férias. Que tal aplicar o que aprendeu para torná-la ainda melhor?

Para isso, é necessário um planejamento, levantar informações para verificar o que é preciso para viajar, os preços de passagens e estada, as possibilidades de financiamento, os pacotes disponíveis etc. Depois, é negociar com os demais agentes para que os custos sejam razoáveis.

Tudo isso é preço, mas é preciso uma negociação entre você mesmo e as pessoas com quem irá viajar para que a viagem tenha o maior valor possível para vocês.

Isso pode dar muito trabalho, mas vocês já aprenderam a trabalhar juntos e treinaram bastante negociação. De qualquer forma, sempre podem pedir ajuda a seus professores. Quem sabe até onde vocês podem chegar?

Do sonho para a realidade, tem que haver planejamento, conhecimento, dedicação, trabalho e vontade!

*Vamos lá.
É hora de pôr o pé na estrada!*

Conclusão



Mark Ross | Ranch | Photos.com | Chase Swift | Cowboy | Photo.com | Ron Chaplin | Japerikuzana & Kestimege | Railroad | Photos.com



Conclusão

Chegamos ao final de nossas atividades. Sem a ajuda de vocês, essa viagem não teria acontecido. Foi preciso planejar, negociar, manter o foco, entender o outro, para alcançar suas metas. Esse conhecimento será muito útil na vida atual e futura de vocês. Agora, é hora de multiplicar o que você aprendeu na atividade com seus amigos e familiares, pois isso poderá ajudá-los a ter uma vida melhor.

Em nossa dinâmica, interagindo em sala, atuando como diferentes agentes, fazendo tarefas e tomando decisões com seus colegas, você viveu experiências e aprendeu a: fazer planejamentos; estudar e controlar orçamentos; refletir sobre preço e valor; investir; escolher entre fazer financiamentos ou empréstimos ou poupar; perceber a importância dos juros em um investimento, financiamento ou empréstimo e sua relação com o risco; interpretar textos financeiros e publicitários; se prevenir contra riscos; perceber a importância dos tributos e sua contrapartida; a ver os eventos por diferentes pontos de vista.

Depois, já com o pé na estrada, colocou em prática esses conhecimentos de Educação Financeira.

Tudo isso sem esquecer da sustentabilidade, do comprometimento que temos com nossos atos agora, pois eles afetam as pessoas ao nosso redor, nossa família e comunidade, além da responsabilidade que temos por eles no futuro, porque vamos colher amanhã o que plantarmos hoje. A decisão por um empréstimo ou financiamento gera compromissos e responsabilidades que temos que assumir. Da mesma forma, somos nós que colheremos os frutos dos bons ou maus investimentos. Para isso, é importante manter o foco, ser responsável e ter compreensão do que realmente tem valor para nós.

Agir com calma e disciplina, planejando e mantendo o controle, tendo ética nas negociações com os outros, sem perder o foco, é importante para que tenhamos uma vida melhor e possamos auxiliar as pessoas que nos são próximas a também alcançarem seus objetivos. Sonhar é bom, ter perseverança, disciplina, conhecimento e ética, respeitando os demais, são os meios para se chegar lá.

Você e seus colegas vivenciaram esses conceitos ao analisar as consequências das decisões de seu grupo e de suas negociações. Esse aprendizado será útil para a sua vida e poderá sê-lo também para sua família. Fizemos uma grande jornada.

Vamos, então, às propostas finais.

Primeiro, façam um planejamento para um projeto que lhes interesse, tal como fizeram para a viagem na última atividade. Pode ser o de estudar em outra cidade, de viajar para o exterior, de abrir seu próprio negócio etc. Debatam, pesquisem e depois o apresentem a seu professor.

Segundo, pedimos que pensem sobre a seguinte questão: Que experiências vividas seriam úteis na vida pessoal de vocês? Quais ensinamentos poderão levar para casa? É hora de cultivar as sementes que colheram para que tenham bons frutos amanhã!

Até breve!





3 [0.66%]
8 [5.29%]
7 [8.12%]
[0.89%]
[0.93%]
[1.93%]
3 [1.32%]
8 [0.32%]
[0.99%]
2 [5.32%]
3 [0.02%]
9 [0.87%]
[0.89%]
[0.93%]
[0.93%]
[0.78%]
[0.32%]
[0.73%]
[0.32%]
[0.12%]

20.34 +0.32
72.20 -0.21
5,322.00 +3.12
3.00 -9.33
23.03 -3.35
235.27 -7.93
925.10 +3.03
35.23 +0.34
4.23 +0.00
46.02 -3.23
47.35 +3.95
74.32 -3.21
2.45 -0.32
332.45 +9.73
86.39 +2.09
4.21 +3.03
132.09 +0.34
35.53 +0.00
57.92 +2.23
23.33 -2.23
532.95 -2.21
73.12 +3.95
533.22 +1.32
2,212.30 -3.21
3.00 -0.32
83.12 +9.73
63.95 +2.09



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).

Microseguros: é o seguro voltado para os segmentos mais pobres da população, fornecido por seguradoras autorizadas pela SUSEP, que protege contra imprevistos que causem perdas financeiras às famílias e aos pequenos empresários.

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 emprés-

timo, 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.

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



Boonwang12 | iStock, Airport, tourism | Photos.com - Airport, gente e Malpensa Eggenis | Fireworks | Photos.com



Anexos

The background of the page is a vibrant tropical scene. It features several green palm trees of varying heights against a bright yellow and orange sunset sky. A large, stylized orange and yellow arc represents the setting or rising sun. Two birds are shown in flight against the sky. The bottom of the page is decorated with green silhouettes of various plants and flowers. A central white box with a green border contains the text.

FICHA DE AGENTE

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

Agente <hr/> Foco <hr/> Membros <hr/> <hr/> <hr/> Itens <hr/> <hr/> <hr/>	Orçamento de Pontos <table border="1" style="width: 100%; height: 150px;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;">Entrada</td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;">Saída</td> </tr> </table> Saldo	Entrada	Saída
Entrada	Saída		

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

LISTAS DE ITENS

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



T01 (Primeiro Grupo de Turistas)

1. Seguro de Viagem, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. Compra Coletiva, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Passeios Alternativos, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Máquina Fotográfica, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Pacote Promocional, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Cartão de Milhagem (da Agência de Viagens), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A Agência de Turismo também receberá 50% dos pontos obtidos”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Cartão Fidelidade (do Comércio), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Comércio também receberá 50% dos pontos obtidos”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T02 (Segundo Grupo de Turistas)

1. Seguro de Viagem, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.

2. Compra Coletiva, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Passeios Alternativos, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Máquina Fotográfica, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Pacote Promocional, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Guia (da Secretaria de Turismo), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A Secretaria de Turismo também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Promoção de Estada (do Hotel), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O hotel também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.



T03 (Banco)

1. Software de Prestação de Serviços, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. Fundo de Investimentos, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Parceria de Crédito, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Cheque de Viagem, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Depósito a prazo (CDB), preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Clientes VIP (do Primeiro Grupo de Turistas), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Primeiro Grupo de Turistas também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.

7. Serviço de Relacionamento com Clientes (do Segundo Grupo de Turistas), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Segundo Grupo de Turistas também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T04 (Financeira)

1. Software para Bom Atendimento, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. Parceria Comercial, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Emissão de Carnês, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Agência de Publicidade, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Lojas de Rápido Atendimento, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Contrato Comercial (Comércio), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Comércio também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Contrato de Longo Prazo (Agência de Turismo), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A Agência de Turismo também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T05 (Agência de Viagens)

1. Convênios, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. Guichês Informatizados, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.

3. Parcelamento Facilitado, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Pacotes Nacionais e Internacionais, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Integração com Empresas de Transporte, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Incentivos Políticos (da Secretaria de Turismo), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A Secretaria de Turismo também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Preços Promocionais (do Hotel), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O hotel também receberá 50% dos pontos obtidos”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T06 (Comércio)

1. Controle de Estoque, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. SAC - Sistema de Atendimento a Clientes, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Publicidade, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Ação de Responsabilidade Social, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Logística, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Linha de Crédito (do Banco), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Banco também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.

7. Juros Especiais (da Financeira), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A Financeira também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T07 (Hotel)

1. Quadra Poliesportiva, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
2. Estacionamento, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Promoção de Eventos, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Culinária Internacional, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Centro de Convenções, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Atividades Culturais (Primeiro Grupo de Turistas), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Primeiro Grupo de Turistas também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Passeios pela Cidade (Segundo Grupo de Turistas), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Segundo Grupo de Turistas também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



T08 (Secretaria de Turismo)

1. Visitas Guiadas, preço: 10, efeito: “Toda perda de pontos será reduzida pela metade”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.

2. Central de Atendimento ao Turista, preço: 25, efeito: “Multiplique por 3 o total de pontos obtidos em uma jogada de cooperação”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
3. Agenda de Eventos, preço: 25, efeito: “Multiplique por 2 o total de pontos obtidos em uma jogada de exigência”. Esse item vale 5 pontos na contabilidade final.
4. Polo Gastronômico, preço: 40, efeito: “Adicione 25% dos seus pontos ao seu orçamento no final da fase”. Esse item vale 10 pontos na contabilidade final.
5. Festival de Música e Artes, preço: 60, efeito: “Dobre os pontos obtidos e acrescente-os ao seu orçamento no final da viagem”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
6. Apoio Cultural (do Banco), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. O Banco também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.
7. Feira de Negócios (da Financeira), preço: 80, efeito: “Triplique os pontos obtidos em qualquer jogada. A financeira também receberá 50% dos pontos alcançados”. Esse item vale 15 pontos na contabilidade final.



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.

Os alunos conquistam os títulos estatutários respectivos ao seu grupo em questão quando conseguem atingir a pontuação necessária. Assim, ao concluir as atividades das seguintes fases:









